

# Marketo Sales Connect for Salesforce Lightning: Installation Guide

Instructions in Spanish (Instrucciones en español).....ES1

Instructions in French (Consignes en français).....FR1

Instructions in German (Anleitung auf Deutsch).....DE1

Instructions in Italian (Istruzioni in italiano).....IT1

Instructions in Swedish (Instruktioner på svenska).....ZH1

# Guía de instalación de Marketo Sales Connect para Salesforce Lightning

En esta guía aprenderás a:

- Conectar tu cuenta de MSC a Salesforce
- Instalar el paquete de personalización de MSC en Salesforce
- Añadir campos de registro acumulado de MSC, campos de actividad personalizada, botones de disposición de página y de vista de lista a Salesforce
- Configurar tu cuenta de MSC para registrar información en tu cuenta de Salesforce

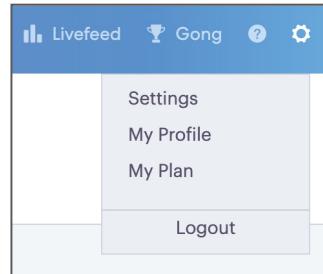
## Índice

Guía de Instalación de Marketo Sales Connect para Salesforce Lightning .....	1
1. Conectar Sales Connect a Salesforce .....	2
2. Instalación de Personalizaciones de Sales Connect .....	2
3. Configuración de las Personalizaciones de Sales Connect en Salesforce.....	4
3A. Creación de Dominio Personalizado .....	4
3B. Creación de Página de Registro de Prospectos .....	5
3C. Añadir Botones de Sales Connect a los Diseños de Página de Registro de Prospectos.....	7
3D. Añadir campos de Sales Connect a los diseños de páginas de registros de leads .....	8
3E. Añadiendo campos de Sales Connect al historial de actividades.....	9
3F. Agregar botones de Sales Connect a la vista de lista de leads (Acciones Masivas) .....	10
4. Detalles del paquete de Sales Connect.....	11
5A. Configuración de la cuenta de Sales Connect y Salesforce.....	13
5B. Configuraciones de administración de la cuenta de Sales Connect.....	15

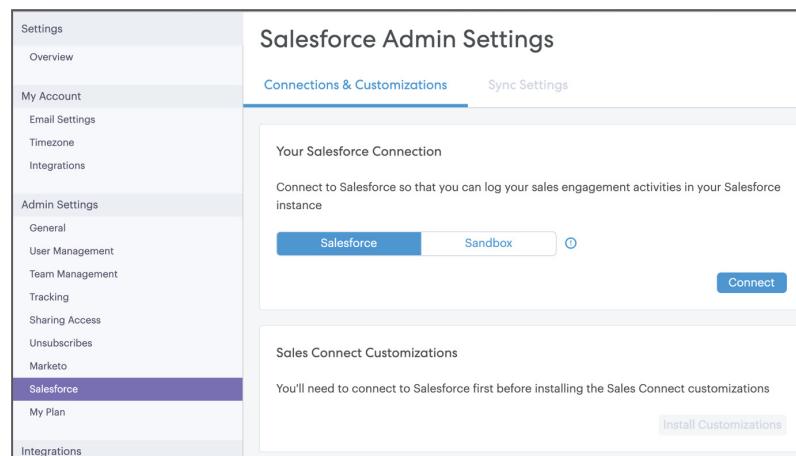
## 1. CONECTA VENTAS CONECTA A SALESFORCE

Requisito previo: Necesitas tener acceso de administrador a tu cuenta de Marketo Sales Connect

**Paso 1:** Inicia sesión en tu cuenta de Marketo Sales Connect. Haz clic en el ícono de engranaje en la esquina superior derecha y navega a la página de Configuración.



**Paso 2:** Haz clic en Salesforce en el panel lateral izquierdo bajo Configuración de Administrador. Haz clic en el botón "Conectar" en la tarjeta "Tu Personalización de Salesforce"



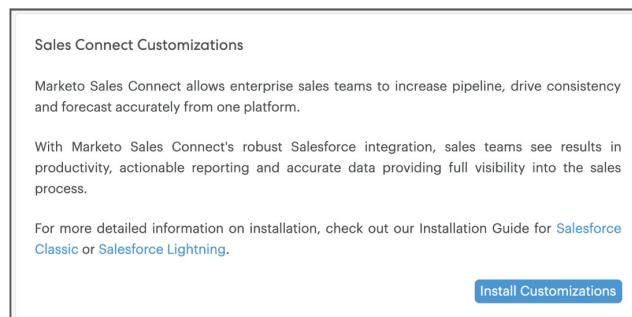
The screenshot shows the 'Salesforce Admin Settings' interface. On the left, a sidebar lists various settings sections: Overview, My Account, Email Settings, Timezone, Integrations, Admin Settings (with General, User Management, Team Management, Tracking, Sharing Access, Unsubscribes, Marketo, and Salesforce), My Plan, and Integrations. The 'Salesforce' item under Admin Settings is highlighted with a purple background. The main content area is titled 'Salesforce Admin Settings' and contains two tabs: 'Connections & Customizations' (which is active) and 'Sync Settings'. Under 'Connections & Customizations', there's a section for 'Your Salesforce Connection' with a note: 'Connect to Salesforce so that you can log your sales engagement activities in your Salesforce instance'. It shows two options: 'Salesforce' (selected) and 'Sandbox', each with a 'Connect' button. Below this is a section for 'Sales Connect Customizations' with the note: 'You'll need to connect to Salesforce first before installing the Sales Connect customizations'. There is also an 'Install Customizations' button.

Serás redirigido a Salesforce donde necesitas permitir el acceso entre tu cuenta de Sales Connect y Salesforce. Después, serás llevado de regreso a la página de Salesforce

Una vez conectado, la opción "Instalar personalizaciones" se activará

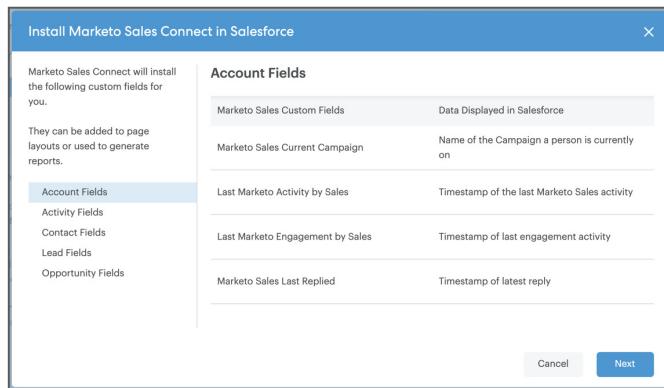
## 2. INSTALACIÓN DE PERSONALIZACIONES DE SALES CONNECT

**Paso 1:** Haz clic en "Instalar personalizaciones".

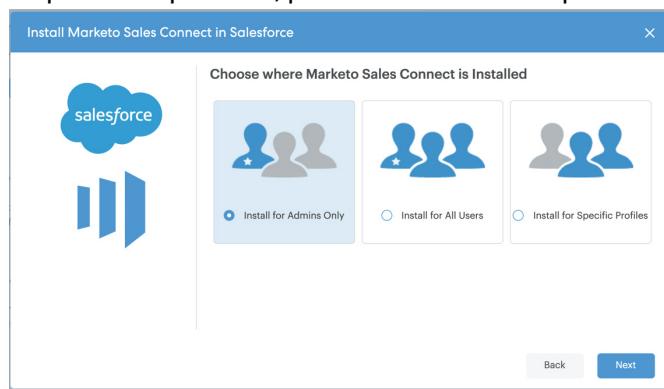


The screenshot shows the 'Sales Connect Customizations' page. It starts with a heading 'Sales Connect Customizations' and a paragraph: 'Marketo Sales Connect allows enterprise sales teams to increase pipeline, drive consistency and forecast accurately from one platform.' Below that is another paragraph: 'With Marketo Sales Connect's robust Salesforce integration, sales teams see results in productivity, actionable reporting and accurate data providing full visibility into the sales process.' At the bottom, it says: 'For more detailed information on installation, check out our Installation Guide for [Salesforce Classic](#) or [Salesforce Lightning](#)'. There is a prominent blue 'Install Customizations' button at the bottom right.

**Paso 2:** Sigue las instrucciones en las ventanas emergentes para instalar las personalizaciones

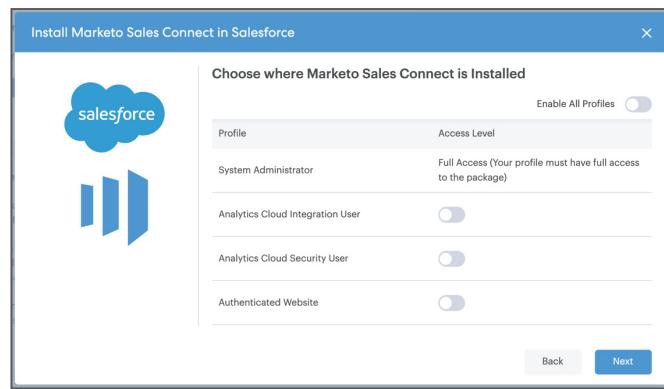


**Paso 3:** Puedes instalar Sales Connect solo para administradores, para todos los usuarios o solo para perfiles específicos. Si eliges instalar para perfiles específicos, podrás seleccionarlos en la pantalla que sigue.

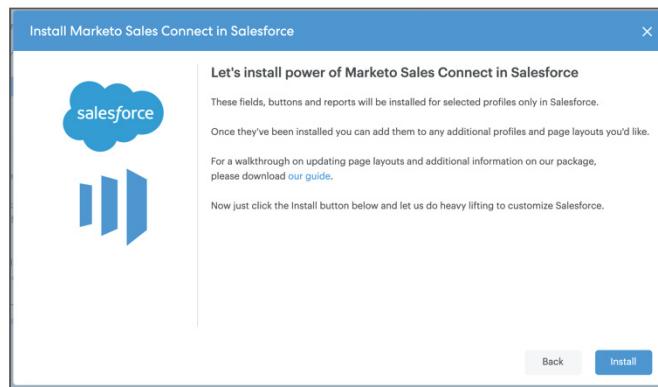


**Consejo de Sales Connect:** Recomendamos otorgar acceso a todos los usuarios ya que esto solo define el acceso a los botones de Sales Connect, no a tus datos de correo electrónico específicos. Sin embargo, si eliges instalar la personalización para perfiles específicos, podrás seleccionarlos en la siguiente pantalla.

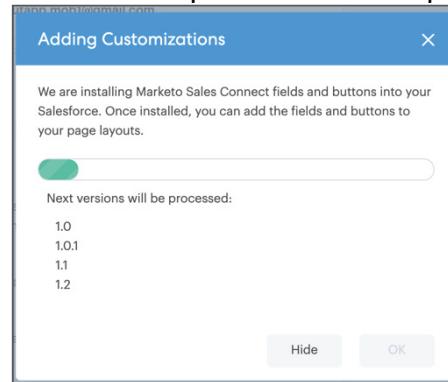
**Consejo de Sales Connect:** Aún puedes optar por habilitar para todos los perfiles o desactivar para todos los perfiles usando el interruptor



**Paso 4:** Haz clic en el botón Instalar para comenzar la instalación



Verás el modal de "Añadiendo Personalizaciones" que te mostrará tu progreso



Felicidades. Has terminado de actualizar el Paquete de Salesforce de Sales Connect

### 3. CONFIGURACIÓN DE LAS PERSONALIZACIONES DE SALES CONNECT EN SALESFORCE

Ahora que has instalado las Personalizaciones de Salesforce de Sales Connect, es momento de añadir botones y campos a tu diseño de página.

#### 3A. CREACIÓN DE DOMINIO PERSONALIZADO

**Si tu organización ya tiene configurado un dominio personalizado, puedes omitir esta sección y pasar a la siguiente.**

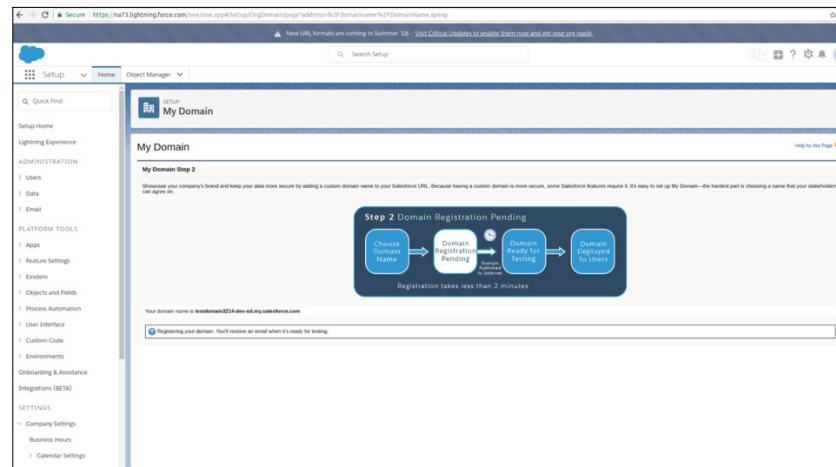
**Paso 1:** Haz clic en "Configuración" en la esquina superior derecha

**Paso 2:** Busca 'Mi Dominio' en el campo de búsqueda del panel lateral y haz clic en él

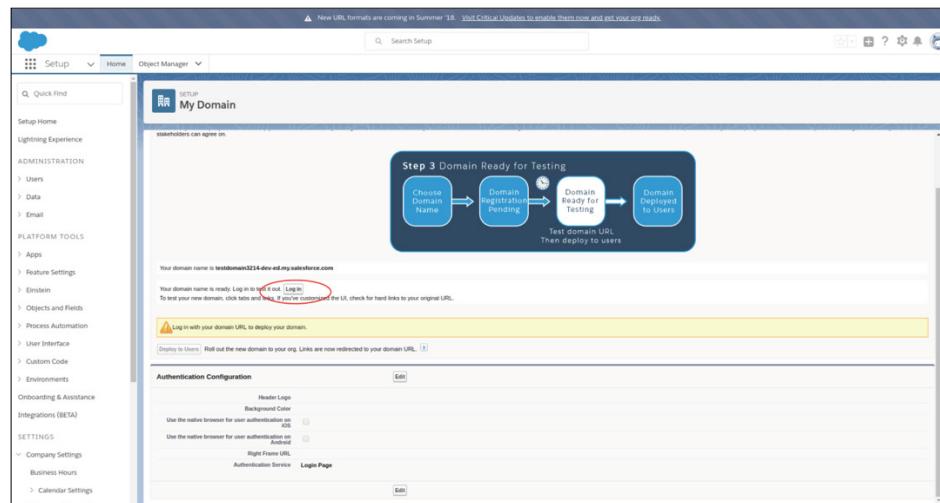


Paso 3: Introduce un nombre de dominio personalizado, verifica su disponibilidad y luego haz clic en "Registrar Dominio"

El registro tarda aproximadamente 2-3 minutos. Una vez completado, recibirás un correo electrónico de verificación de Salesforce



Paso 4: Una vez completado, puedes iniciar sesión con tu nombre de dominio personalizado



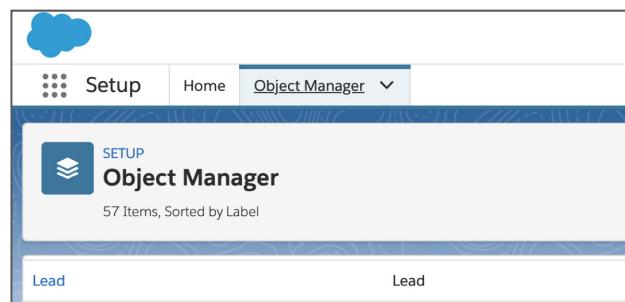
Paso 5: Recibirás una indicación para permitir que el navegador abra esta página.

Paso 6: Puedes optar por desplegar el dominio personalizado para todos los usuarios de tu cuenta

### 3B. CREACIÓN DE PÁGINA DE REGISTRO DE LEAD

**Si ya tienes una página de registro de leads, puedes pasar a la siguiente sección. Si no, sigue los pasos en esta sección para crear una página de registro de leads**

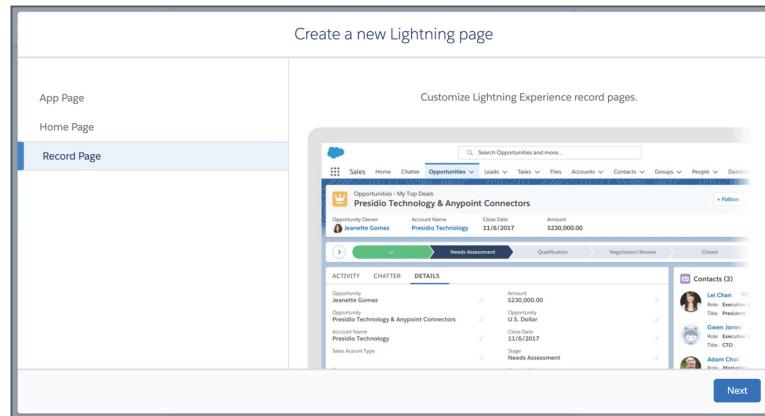
Paso 1: Haz clic en el Administrador de Objetos, desplázate hacia abajo y haz clic en Lead



**Paso 3:** Haz clic en la página de Lightning Record en el panel de la izquierda y luego haz clic en "Nuevo" en el lado derecho

This screenshot shows the 'Lightning Record Pages' configuration screen. The left sidebar has 'Lightning Record Pages' selected. The main area lists three items under 'Lightning Record Pages' with their respective labels, modified dates, and last modified by user (Ambika Shetty). Buttons for 'New' and 'View Page Assignments' are at the top right.

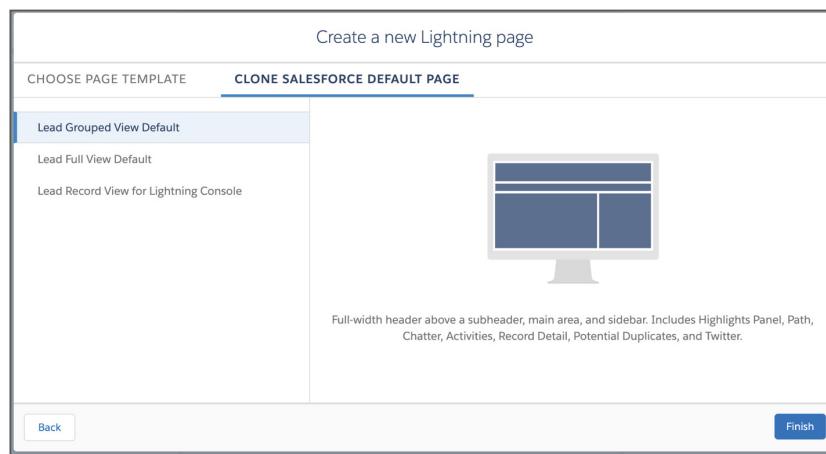
**Paso 4:** Haz clic en Página de Registro Lightning y luego haz clic en Siguiente



**Paso 5:** Introduce un Nombre de Etiqueta y elige Prospecto del menú desplegable

This screenshot shows the second step of the 'Create a new Lightning page' wizard. The title is 'Create a new Lightning page'. It has two sections: 'Label' (containing 'Lead Record Page') and 'Object' (containing a dropdown menu set to 'Lead'). A 'Next' button is at the bottom right.

**Paso 6:** Haz clic en Siguiente. En 'Crear una Nueva Página Lightning', haz clic en la pestaña 'Clonar Página Predeterminada de Salesforce' y luego elige una vista que funcione mejor para tu equipo. Haz clic en Finalizar



Ahora has añadido con éxito una página de registro de clientes potenciales.

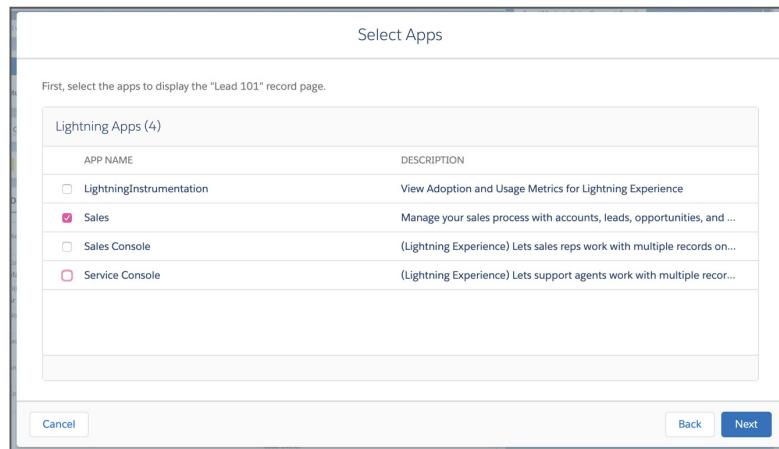
### 3C. AÑADIR BOTONES DE CONECTAR DE VENTAS A LOS DISEÑOS DE PAGINAS DE REGISTRO

**Paso 1:** Una vez que hayas creado con éxito tu página de registro de clientes potenciales, ahora puedes ver los botones de Marketo Sales Connect en la sección 'Personalizado' del panel lateral izquierdo

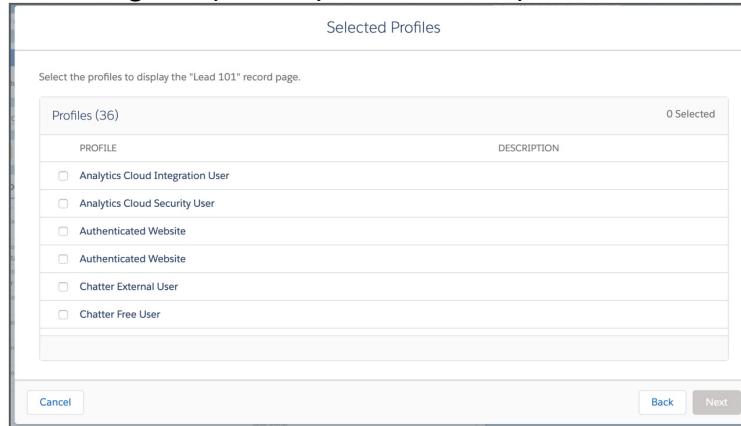
**Paso 2:** Cuando hagas clic en guardar, se te pedirá que actives esta página para todos los usuarios. Haz clic en Activar si decides hacerlo.

**Paso 3:** Elige la aplicación, tipo de registro y pestaña de perfil, y haz clic en Asignar a Aplicación, Tipo de Registro y Perfiles.

Paso 4: Selecciona Ventas desde el modal de la aplicación



Paso 5: A continuación, puedes elegir los perfiles para activar las personalizaciones



Paso 6: Revisa los perfiles en la pestaña de Asignaciones y luego haz clic en Guardar

Paso 7: Has añadido botones exitosamente a la página de Registro de Leads

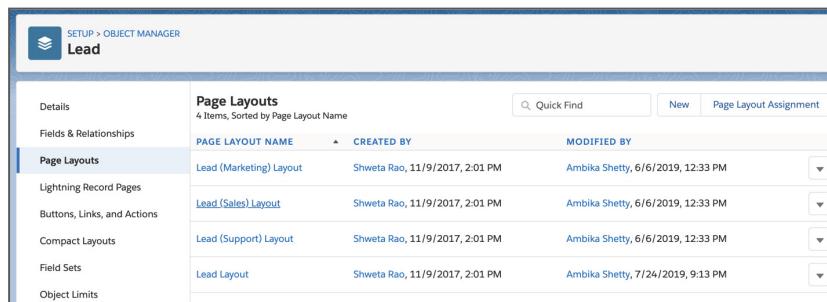
Puedes seguir el mismo proceso para añadir botones a las páginas de Contactos, Cuentas y Oportunidades también.

### 3D. AÑADIR CAMPOS DE SALES CONNECT A LOS DISEÑOS DE PÁGINA DE REGISTRO DE LEAD

Para asegurarte de poder informar adecuadamente sobre los datos de interacción de Sales Connect, debes añadir todos los Campos Personalizados de Sales Connect, incluido el campo Tipo, al Diseño de Página de Tareas. Sigue estos pasos para configurarlo en la cuenta de Salesforce de tu equipo.

Paso 1: Ve a la página de Configuración de Salesforce. Haz clic en Gestor de Objetos. Desplázate hacia abajo y haz clic en "Leads".

Paso 2: Haz clic en Diseños de Página en el panel izquierdo. Haz clic en Diseño de Lead



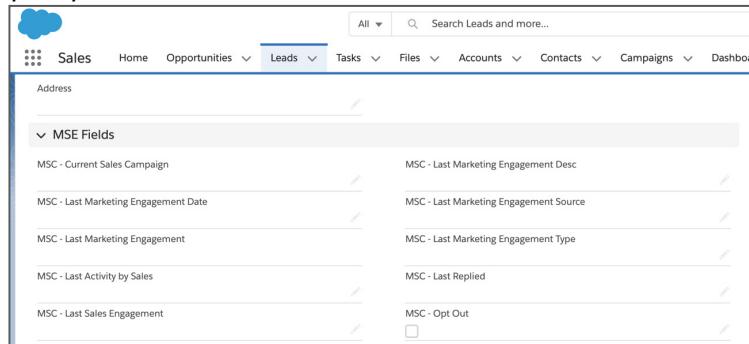
PAGE LAYOUT NAME	CREATED BY	MODIFIED BY
Lead (Marketing) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Sales) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Support) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 7/24/2019, 9:13 PM

**Paso 3:** Puedes optar por añadir una sección separada para los campos de Marketo Sales Connect o incluirlos en una sección existente

**Paso 4:** Busca "MSC" en tu campo de búsqueda rápida para mostrar todos los campos MSC. Puedes arrastrar y soltar todos los campos en la nueva sección que creaste o en una sección existente

**Paso 5:** Haz clic en "Guardar Rápido"

**Paso 6:** Puedes ver los campos que acabas de añadir. Si los añadiste a una sección existente, los verás aquí



Field Name	Description
MSC - Current Sales Campaign	MSC - Last Marketing Engagement Desc
MSC - Last Marketing Engagement Date	MSC - Last Marketing Engagement Source
MSC - Last Marketing Engagement	MSC - Last Marketing Engagement Type
MSC - Last Activity by Sales	MSC - Last Replied
MSC - Last Sales Engagement	MSC - Opt Out

Puedes seguir los mismos pasos para Contactos, Cuentas y Oportunidades también.

### 3E. AÑADIR CAMPOS DE SALES CONNECT AL HISTORIAL DE ACTIVIDADES

**Paso 1:** Paso 1: Haz clic en el engranaje de Configuración y luego selecciona Editar Objeto de Página

Haz clic en el Administrador de Objetos. Desplázate hacia abajo y haz clic en "Leads".

Haz clic en Diseños de Página en el panel lateral izquierdo. Haz clic en Diseño de Lead

**Paso 2:** Desplázate hasta el final de la página hasta la sección de lista relacionada de Historial de Actividades y haz clic en el ícono de Llave inglesa.

**Paso 3:** Haz clic en el ícono de Llave que abrirá las "Propiedades de la Lista Relacionada – Historial de Actividades". Puedes seleccionar los campos MSC y hacer clic en "Agregar". Haz clic en "Aceptar"

**Consejo de Sales Connect:** Salesforce solo te permite mostrar 10 columnas en tu vista de Lista Relacionada del Historial de Actividades. Aunque no puedes mostrar todos los campos de Sales Connect en una sola vista, puedes hacer informes de todos los campos de Sales Connect.

Recomendamos incluir los siguientes campos de Sales Connect en el Historial de Actividades: Tipo, Sales Connect Clicado, Sales Connect Visto y Sales Connect Respondido.

**Paso 4:** Haz clic en "Guardar" cuando hayas terminado con la página de Leads.

**Paso 5:** Repite los pasos 1 - 4 para las disposiciones de página de Contactos, Cuentas y Oportunidades.

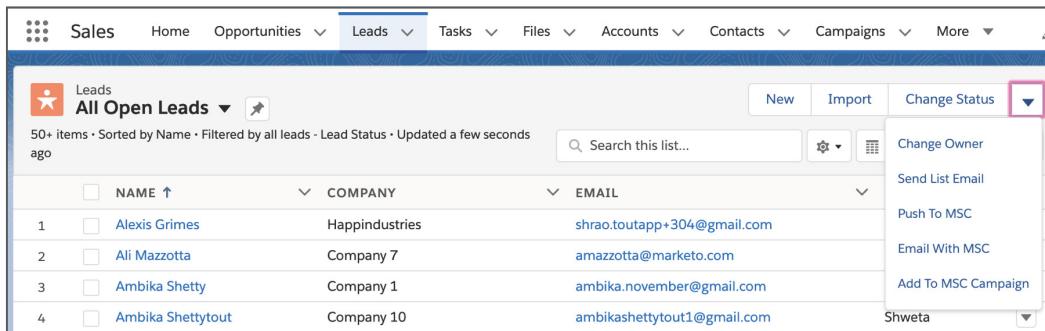
## 3F. AÑADIR BOTONES DE SALES CONNECT A LA VISTA DE LISTA DE LEADS (ACCIONES MASIVAS)

**Paso 1:** Dirígete a la página de configuración de Salesforce. Haz clic en Object Manager. Desplázate hacia abajo y haz clic en "Leads". Elige Diseños de Búsqueda

	Search Layouts	6 Items, Sorted by Layout	Quick Find
	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED	BUTTONS DISPLAYED
Details	List View	N/A	Open in Quip, New, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Campaign, Clean, Add to Campaign, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Call List, Send List Email, Add to MSC Campaign (Classic), Email With MSC (Classic), Push to MSC (Classic)
Fields & Relationships	Lookup Dialogs	Name, Company	N/A
Page Layouts	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile	N/A
Lightning Record Pages	Search Filter Fields	N/A	N/A
Buttons, Links, and Actions	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias	N/A
Compact Layouts	Tab	Name, Company, Phone	N/A
Field Sets			
Object Limits			
Record Types			
Related Lookup Filters			
Search Layouts			
Triggers			

**Paso 2:** Haz clic en Editar desde el lado derecho hacia abajo para la Vista de Lista.

**Paso 3:** A continuación, selecciona la opción Agregar a MSC Campaign, Enviar correo con MSC Campaign y Enviar a MSC, y haz clic en agregar. Haz clic en guardar cuando termines.



The screenshot shows the Salesforce Leads list view titled "All Open Leads". The list displays four leads: Alexis Grimes, Ali Mazzotta, Ambika Shetty, and Ambika Shettytou. To the right of the list, a context menu is open with several options: "Change Owner", "Send List Email", "Push To MSC", "Email With MSC", and "Add To MSC Campaign". The "Add To MSC Campaign" option is highlighted with a red box.

 Felicidades. Has terminado de configurar la funcionalidad de Sales Connect en la cuenta de Salesforce de Vistas de Clientes Potenciales de tu equipo. Puedes seguir el mismo proceso para la Vista de Contactos también. La siguiente sección de la Guía cubrirá los informes y paneles predeterminados para tu equipo.

Nota: Para las vistas de lista "Visto recientemente", Salesforce Lightning no permite personalizar botones.

[https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en\\_US&type=1&mode=1](https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en_US&type=1&mode=1)

## 4. DETALLES DEL PAQUETE DE CONECTAR VENTAS

Campos de Actividad Personalizada	Descripción	Tipo	Tipo de Datos
Llamada Local MSC ID de Presencia	Como usuario, puedo elegir la Presencia Local como una opción cuando hago llamadas desde MSC Phone. La llamada entrante mostrará un número local para el receptor	Actividad	Texto
Grabación de Llamada MSC URL	Las llamadas pueden ser grabadas y un enlace a esta grabación se registrará aquí	Actividad	Texto
Campaña MSC	Registra el nombre de la campaña de MSC en la que está el Contacto/Leads	Actividad	Texto
URL de la campaña de MSC	Registra el URL de la campaña creada en MSC. Al hacer clic aquí se abrirá la campaña en la aplicación web de MSC	Actividad	Texto
Campaña actual de MSC Paso	Si un contacto/liderazgo está en una campaña, este campo registrará el nombre del paso en el que se encuentra actualmente	Actividad	Texto
Adjunto de correo electrónico de MSC Visto	Registra datos cuando se envía un correo electrónico con un adjunto y este adjunto es visto por el destinatario	Actividad	Casilla de verificación
Correo electrónico de MSC clickeado	Registra una marca de verificación cuando el destinatario hace clic en un enlace del correo electrónico	Actividad	Casilla de verificación
Correo electrónico de MSC respondido	Registra una marca de verificación cuando el destinatario responde al correo electrónico	Actividad	Casilla de verificación
Estado del correo electrónico de MSC	Muestra si un correo electrónico está enviado/en progreso/rebotado (el seguimiento de correos rebotados depende del canal de entrega utilizado)	Actividad	Texto
Plantilla de correo electrónico de MSC	Registra el nombre de la plantilla de MSC utilizada en el correo electrónico enviado a Contacto/Liderazgo	Actividad	Texto
Plantilla de correo electrónico de MSC URL	Registra el URL de la plantilla creada en MSC. Al hacer clic aquí se abrirá la plantilla en la aplicación web de MSC	Actividad	Texto
URL del correo electrónico de MSC	Al hacer clic en este URL se abrirá el centro de comando en MSC y mostrará la pestaña de historial de Vista Detallada de Personas donde el usuario puede ver el correo enviado	Actividad	Texto
Correo electrónico de MSC visto	Registra una marca de verificación cuando el destinatario ve un correo electrónico	Actividad	Casilla de verificación

Campo de registro acumulativo de MSC	Descripción	Tipo	Tipo de Datos
MSC - Última interacción de marketing	Última interacción entrante de marketing	Contacto de cuenta Oportunidad de liderazgo	Fecha y hora
MSC - Última interacción de marketing Fecha	Marca de tiempo de la interacción de marketing	Cuenta Contacto de oportunidad de liderazgo	Fecha y hora
MSC - Última interacción de marketing Desc	Descripción de la interacción	Cuenta Contacto de oportunidad de liderazgo	Texto
MSC - Última interacción de marketing Fuente	Fuente de la interacción de marketing	Cuenta Contacto de oportunidad de liderazgo	Texto

MSC - Última interacción de marketing Tipo	Tipo de interacción. Ej: Actividad web	Cuenta Contacto, Posible cliente, Oportunidad Cuenta	Texto
MSC - Última actividad por ventas	Última actividad saliente realizada por el equipo de ventas	Contacto Cliente Oportunidad	Fecha y hora
MSC - Última respuesta	Última respuesta por correo electrónico al equipo de ventas	Cuenta Contacto Cliente Oportunidad	Fecha y hora
MSC - Campaña de Ventas Actual	Registra el nombre de la campaña de MSC en la que se encuentra el Contacto/Prospecto	Cuenta Contacto Cliente Oportunidad	Texto
MSC - Última Conexión de Ventas	Última interacción entrante del equipo de ventas	Cuenta Contacto Cliente Oportunidad	Fecha y hora
MSC - Optar por No Participar	Campo para optar por no participar	Cuenta Contacto Cliente Oportunidad	Casilla de verificación

Botones MSC	Descripción	Tipo Cuenta
Enviar correo electrónico de MSC	Enviar correos electrónicos de ventas desde Salesforce	Contacto Prospecto Oportunidad
Agregar a la campaña MSC	Agregar a campañas MSC desde Salesforce	Contacto Prospecto
Enviar a MSC	Enviar contacto desde Salesforce a MSC	Contacto Prospecto
Llamar con MSC	Realizar llamadas de ventas desde Salesforce	Contacto Prospecto

Botones de acción masiva MSC	Descripción	Tipo Contacto
Agregar a la campaña MSC	Agregar a campañas MSC desde Salesforce	Prospecto Cuenta *Oportunidad *Contacto Prospecto Cuenta *
Enviar a MSC	Enviar contacto desde Salesforce a MSC	Oportunidad *

Email con MSC	Correo con MSC desde Salesforce	Cuenta de Contacto Prospecto * Oportunidad *
---------------	---------------------------------	--

\*Solo se involucrará el primer prospecto o contacto de la cuenta/oportunidad

## 5A. CONFIGURACIÓN DE CUENTA DE SALES CONNECT Y SALESFORCE

Ahora que has configurado la experiencia de Sales Connect en Salesforce, es momento de ir a tu cuenta de Sales Connect.

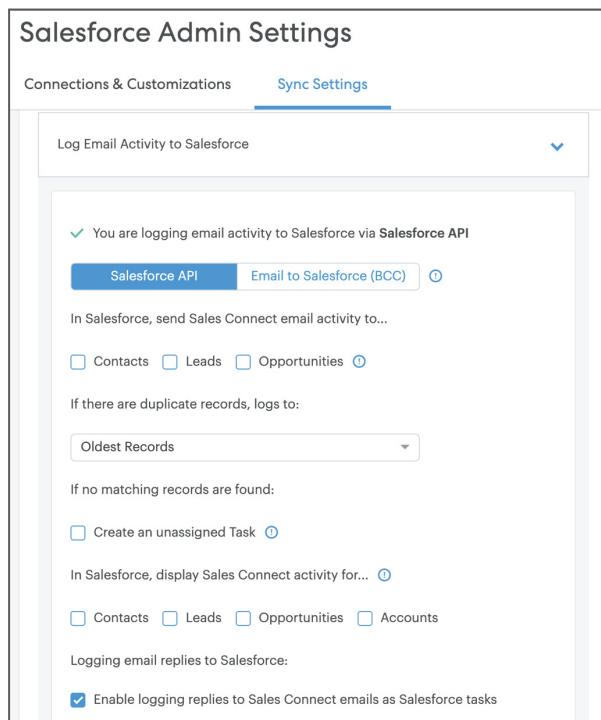
Cada usuario de Sales Connect necesita conectarse a su cuenta de Salesforce. En cuanto a la configuración de la cuenta, cada usuario puede establecer su propia configuración o un administrador puede anular las configuraciones y establecerlas para toda la suscripción. (Sección siguiente)

**Consejo de Sales Connect:** Los ajustes que ves predeterminados son los recomendados.

Exploraremos en detalle cada ajuste disponible para los usuarios.

[Registro de Actividad de Correo Electrónico mediante API](#)

Recomendamos registrar la actividad de correo electrónico en Salesforce mediante API. Para utilizar esta configuración, necesitas tener la Edición Enterprise de Salesforce o la Edición Professional de Salesforce (si adquiriste la integración a través de Web Services API).



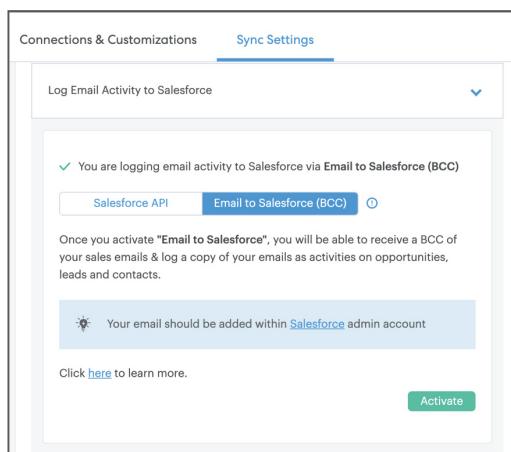
Hay varias configuraciones en Sales Connect que puedes ajustar si registras tu actividad de correo electrónico en Salesforce a través de API.

1. Tienes la opción de enviar la actividad de tus correos electrónicos a las Oportunidades, Clientes Potenciales y Contactos. Recomendamos enviar las actividades de correo electrónico a Salesforce para todas estas opciones.
2. Si hay registros duplicados de contactos o clientes potenciales, puedes registrar la actividad en Todos los Registros, el Registro Más Antiguo o el de Más Actividad. Recomendamos seleccionar Más Actividad.
3. Si no se encuentran registros coincidentes, puedes activar la opción para Crear una Tarea No Asignada. Esta tarea aparecerá en la sección "Mis Tareas" de tu página de inicio en Salesforce. Evalúa si esto tiene sentido en el flujo de trabajo de tus representantes.
4. Puedes habilitar el registro de respuestas a los correos electrónicos de Sales Connect como tareas de Salesforce. Todas estas configuraciones pueden ser anuladas por el Administrador Maestro de Sales Connect si deseas que el equipo use la misma configuración de sincronización de actividades.

**Consejo de Sales Connect:** Asegúrate de que las configuraciones de API que selecciones coincidan con las configuraciones de Asociaciones de Correo Electrónico de Salesforce.

#### Registro de Actividad de Correo Electrónico vía CCO

Para registrar tu actividad de correo electrónico vía CCO, primero necesitas obtener tu dirección de Correo Electrónico a Salesforce. Haz esto haciendo clic en "Obtener mi dirección de CCO". Si por alguna razón no se carga tu dirección de Correo Electrónico a Salesforce, puedes obtenerla directamente desde Salesforce. (Mis configuraciones > Correo Electrónico > Mi Correo Electrónico a Salesforce. Copia esta dirección y pégala en el campo de dirección de CCO en tu cuenta de Sales Connect.



**Consejo de Sales Connect:** Como administrador de Salesforce, puedes necesitar habilitar "Mi Correo Electrónico a Salesforce" para todos los usuarios si deseas que tu equipo registre la actividad de correo electrónico vía CCO.

#### Sincroniza Oportunidades de Salesforce con Sales Connect

Al sincronizar tus oportunidades con Sales Connect, podrás:

- Usa el Gong de Ventas para celebrar y compartir cuando cierres acuerdos. Sales Connect actualizará la etapa de tu oportunidad una vez que "toques el gong".
- Obtén información sobre cuántos correos electrónicos se necesitan para cerrar un trato, la edad de la oportunidad y el tamaño del acuerdo.
- Muestra un mapa de calor de tus oportunidades para ver cuándo los acuerdos se están calentando.
- Actualiza tu pipeline desde cualquier lugar usando Sales Connect y nuestra extensión de Chrome.
- Ten en cuenta que habilitar esta configuración afectará tus límites de API.
- Sincroniza Tareas: Si habilitas esta configuración, se creará una sincronización bidireccional entre Salesforce y Sales Connect. Eso significa que cualquier cosa creada, editada, completada o eliminada en Sales Connect se reflejará en Salesforce. Cualquier cosa creada, editada, completada o eliminada en Salesforce se reflejará en Sales Connect. Estas sincronizaciones deberían tardar unos 10 minutos en aparecer. Ten en cuenta que habilitar esta configuración afectará tus límites de API.

**Paso 5:** Cuando termines de ajustar todas tus configuraciones, haz clic en "Guardar".

### Agregar Sales Connect Outbox

Sales Connect Outbox permite a los miembros del equipo acceder rápidamente a todo Sales Connect directamente desde Salesforce. A través de Sales Connect Outbox, un usuario podrá crear y revisar plantillas de correo electrónico, enviar un Correo Electrónico Grupal, crear una Campaña y gestionar sus prioridades diarias con el Centro de Comando. Sigue estos pasos para agregar Sales Connect Outbox a tu cuenta de Salesforce. Querrás asegurarte de que todos los representantes tengan esta configuración.

**Paso 1:** En tu cuenta de Salesforce, haz clic en la pestaña + en la parte superior de tu pantalla.

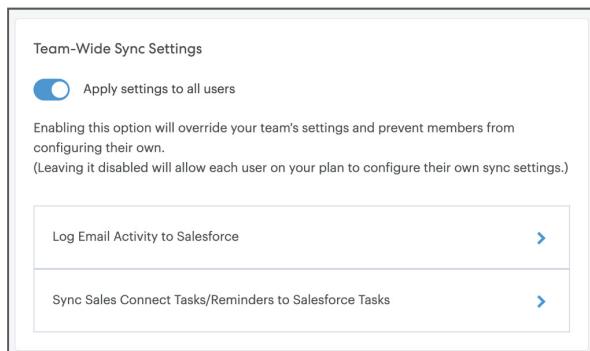
**Paso 2:** Luego haz clic en Personalizar Mis Pestañas para añadir una nueva pestaña a tu pantalla predeterminada.

**Paso 3:** En la pantalla de Personalizar Mis Pestañas, selecciona la opción Bandeja de Salida de Sales Connect desde el panel izquierdo. Haz clic en la flecha Añadir para moverla al panel derecho. Haz clic en Guardar cuando hayas terminado.

**Consejo de Sales Connect:** Si tus representantes no ven la opción para añadir la Bandeja de Salida de Sales Connect a su pestaña de Salesforce, podría estar relacionado con tus permisos de Salesforce. Si este es el caso, te recomendamos como administrador configurar primero tu Bandeja de Salida de Sales Connect para que los miembros de tu equipo puedan añadirla a sus cuentas.

## 5B. CONFIGURACIÓN DE ADMINISTRADOR DE CUENTA DE SALES CONNECT

Los administradores maestros de Sales Connect tienen la opción de configurar algunos de los ajustes de Salesforce de su equipo dentro de Sales Connect. Dirígete a <https://SalesConnect.com/next#settings/admin> y revisa la sección de Configuración de Salesforce.



[Activar la sincronización de cancelación de suscripción con Salesforce](#)

Con esta configuración activada, cualquier Lead o Contacto de Salesforce que haya sido bloqueado al cancelar la suscripción haciendo clic en un enlace de cancelación en un correo de Sales Connect de cualquier miembro de tu equipo será automáticamente marcado como "Exclusión de correo electrónico" en Salesforce. Además, si tu equipo utiliza el botón Push to Sales Connect en Salesforce, cualquier Lead o Contacto marcado como "Exclusión de correo electrónico" no será añadido al nuevo grupo de Sales Connect después de la acción.

En Salesforce, la accesibilidad a nivel de campo debe estar configurada para permitir que todos los usuarios de tu equipo puedan ver y editar el campo 'Exclusión de correo electrónico' para Leads y Contactos. Si el campo 'Exclusión de correo electrónico' no es visible en los objetos de Lead y Contacto, o los usuarios de tu equipo no tienen acceso a él debido a su conjunto de permisos, Sales Connect no podrá actualizar correctamente este campo con nueva información de cancelación de suscripción.

Una vez cumplidos los criterios mencionados, la sincronización de cancelación de suscripción entre Sales Connect y Salesforce se ejecutará una vez por noche, entre las 20:00 y las 21:00 PST. No necesitas tener la sincronización de tareas de Salesforce activada para que esta función funcione correctamente.

[Reemplazar todas las configuraciones de sincronización de Salesforce para tu equipo](#)

Seleccionar esta casilla significa que todos los miembros del equipo tendrán aplicadas las configuraciones que has establecido en sus cuentas de Sales Connect.

Si registras la actividad del correo electrónico a través de API, tendrás más opciones para sincronizar la actividad del correo y registrar las respuestas en Salesforce.

Enhorabuena, tu configuración está completa.

# Marketo Sales Connect pour Salesforce Lightning : Guide d'installation

Dans ce guide, vous apprendrez comment :

- Connecter votre compte MSC à Salesforce
- Installer le package de personnalisation MSC dans Salesforce
- Ajouter des champs de journalisation MSC, des champs d'activité personnalisés, des boutons de mise en page et des boutons de vue de liste à Salesforce
- Configurer votre compte MSC pour enregistrer des informations dans votre compte Salesforce

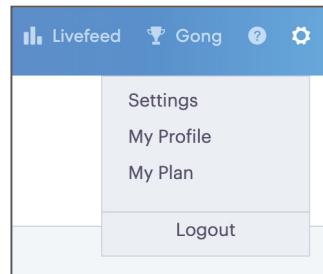
## Table des matières

Marketo Sales Connect pour Salesforce Lightning : Guide d'installation .....	1
1. Connecter Sales Connect à Salesforce .....	2
2. Installation des personnalisations de Sales Connect .....	2
3. Configuration des personnalisations de Sales Connect dans Salesforce.....	4
3A. Création d'un domaine personnalisé .....	4
3B. Création de la page de dossier de prospect.....	5
3C. Ajouter des boutons Sales Connect aux mises en page des dossiers de prospect.....	7
3D. Ajouter des champs Sales Connect aux mises en page des enregistrements de leads .....	8
3E. Ajouter des champs Sales Connect à l'historique d'activité.....	9
3F. Ajouter des boutons Sales Connect à la vue de liste des leads (Actions en masse) .....	10
4. Détails du package Sales Connect.....	11
5A. Configuration du compte Sales Connect et Salesforce.....	13
5B. Paramètres administratifs du compte Sales Connect.....	15

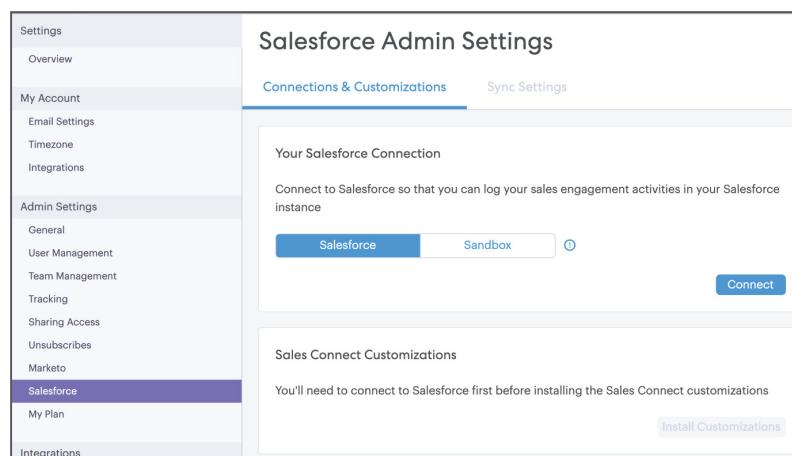
## 1. CONNECTEZ SALES CONNECT À SALESFORCE

Pré-requis : Vous devez avoir un accès administrateur à votre compte Marketo Sales Connect

**Étape 1 :** Connectez-vous à votre compte Marketo Sales Connect. Cliquez sur l'icône d'engrenage en haut à droite et allez à la page des paramètres.



**Étape 2 :** Cliquez sur Salesforce dans le panneau latéral gauche sous Paramètres Administrateur. Cliquez sur le bouton « Connecter » dans la carte « Votre Personnalisation Salesforce »



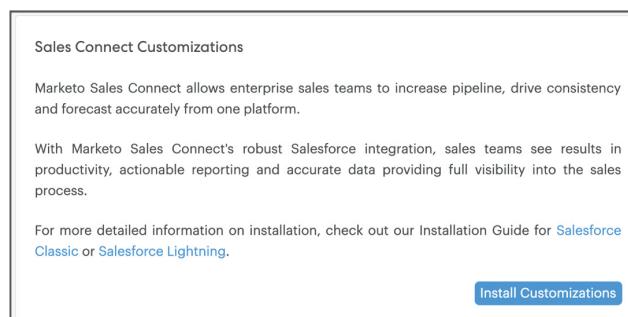
The screenshot shows the 'Salesforce Admin Settings' page. On the left, a sidebar lists various settings categories: Overview, My Account, Email Settings, Timezone, Integrations, Admin Settings (General, User Management, Team Management, Tracking, Sharing Access, Unsubscribes, Marketo), **Salesforce** (selected), My Plan, and Integrations. The main content area is titled 'Salesforce Admin Settings' and contains two sections: 'Your Salesforce Connection' (with tabs for 'Salesforce' and 'Sandbox') and 'Sales Connect Customizations' (with a note about connecting first and an 'Install Customizations' button).

Vous serez redirigé vers Salesforce où vous devez autoriser l'accès entre votre compte Sales Connect et Salesforce. Ensuite, vous serez ramené à la page Salesforce

Une fois connecté, "Installer les personnalisations" sera activé

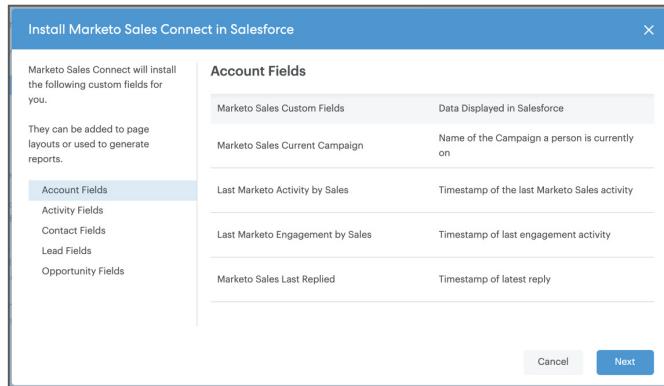
## 2. INSTALLATION DES PERSONNALISATIONS DE SALES CONNECT

**Étape 1 :** Cliquez sur "Installer les personnalisations".

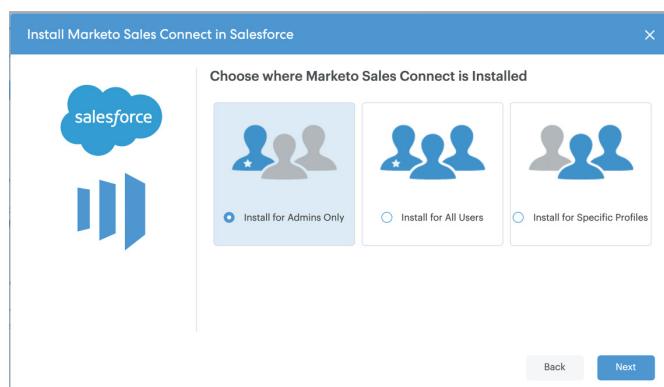


The screenshot shows the 'Sales Connect Customizations' page. It starts with a heading 'Sales Connect Customizations' and a paragraph explaining that Marketo Sales Connect allows enterprise sales teams to increase pipeline, drive consistency, and forecast accurately from one platform. Below this, another paragraph states that with Marketo Sales Connect's robust Salesforce integration, sales teams see results in productivity, actionable reporting, and accurate data providing full visibility into the sales process. At the bottom, there is a link to the 'Installation Guide for Salesforce Classic or Salesforce Lightning' and an 'Install Customizations' button.

**Étape 2 :** Suivez les instructions dans les fenêtres contextuelles pour installer les personnalisations

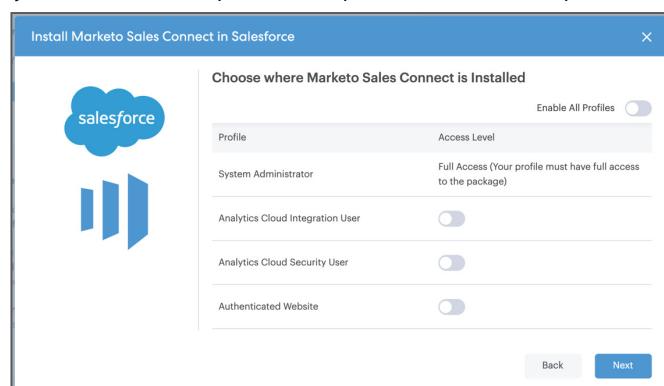


**Étape 3 :** Vous pouvez installer Sales Connect uniquement pour les administrateurs, pour tous les utilisateurs ou pour des profils spécifiques. Si vous choisissez d'installer pour des profils spécifiques, vous pourrez sélectionner ces profils dans l'écran suivant.

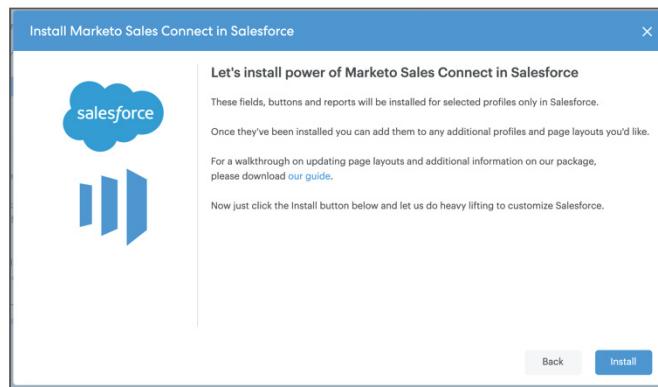


**Conseil Sales Connect :** Nous recommandons de donner l'accès à tous les utilisateurs, car cela ne concerne que l'accès aux boutons Sales Connect, et non vos données d'e-mail spécifiques. Cependant, si vous choisissez d'installer la personnalisation pour des profils spécifiques, vous pourrez sélectionner les profils dans l'écran suivant.

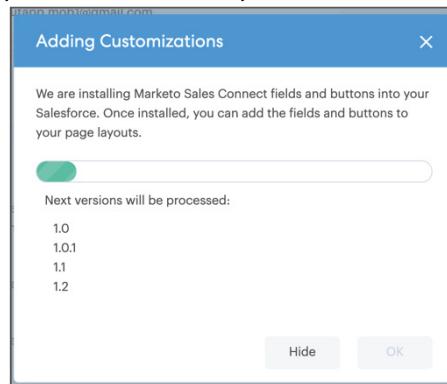
**Conseil Sales Connect :** Vous pouvez toujours choisir d'activer pour tous les profils ou de désactiver pour tous les profils à l'aide du commutateur



**Étape 4 :** Cliquez sur le bouton Installer pour commencer l'installation



Vous verrez la fenêtre modale « Ajout de personnalisations » qui vous montrera vos progrès



Félicitations. Vous avez terminé la mise à jour du package Salesforce Sales Connect

### 3. CONFIGURATION DES PERSONNALISATIONS DU SALES CONNECT DANS SALESFORCE

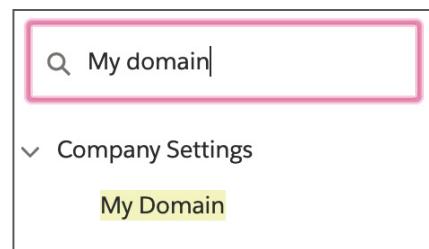
Maintenant que vous avez installé les personnalisations Salesforce Sales Connect, il est temps d'ajouter des boutons et des champs à votre mise en page.

#### 3A. CRÉATION D'UN DOMAIN PERSONNALISÉ

**Si votre organisation a déjà configuré un domaine personnalisé, vous pouvez passer cette section et continuer avec la suivante.**

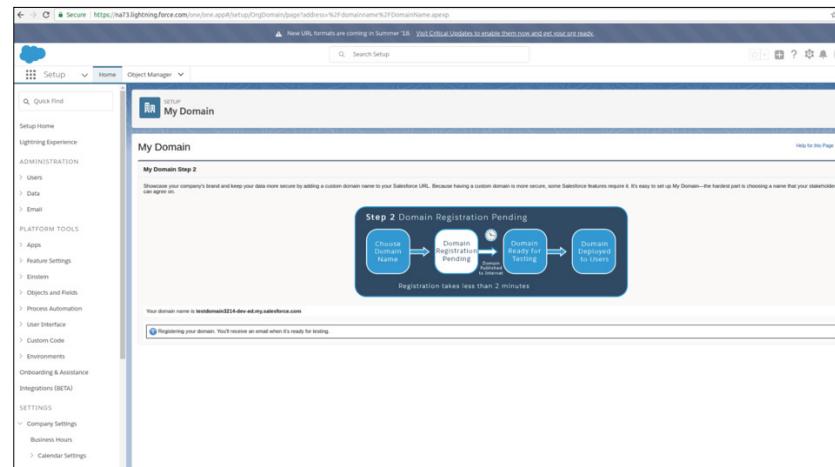
Étape 1 : Cliquez sur « Paramètres » dans le coin supérieur droit

Étape 2 : Recherchez Mon Domaine dans le champ de recherche du panneau latéral et cliquez dessus

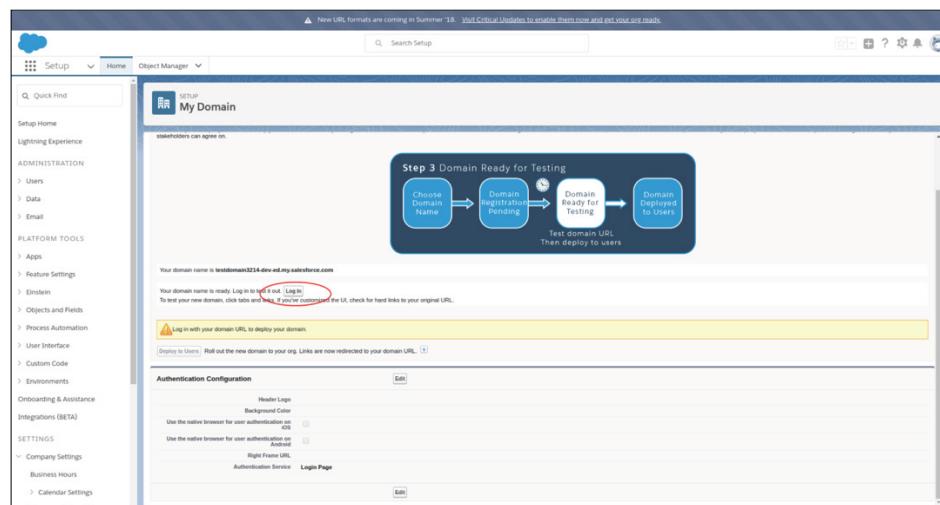


Étape 3 : Entrez un nom de domaine personnalisé, vérifiez sa disponibilité puis cliquez sur « Enregistrer le domaine »

L'enregistrement prend environ 2 à 3 minutes. Une fois terminé, vous recevrez un email de vérification de Salesforce



Étape 4 : Une fois terminé, vous pouvez maintenant vous connecter avec votre nom de domaine personnalisé



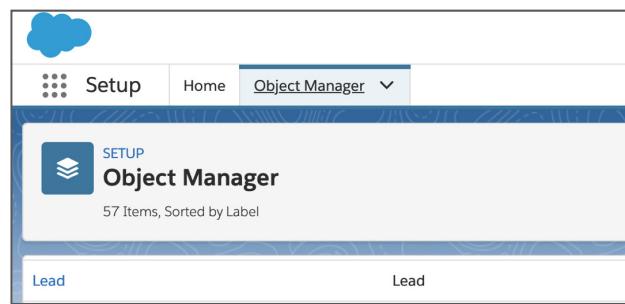
Étape 5 : Vous recevrez une invite pour permettre au navigateur d'ouvrir cette page.

Étape 6 : Vous pouvez choisir de déployer le domaine personnalisé à tous les utilisateurs de votre compte

### 3B. CRÉATION DUNE PAGE DENREGISTREMENT DLEAD

**Si vous avez déjà une page d'enregistrement de lead, vous pouvez passer à la section suivante.  
Sinon, suivez les étapes de cette section pour créer une page d'enregistrement de lead.**

Étape 1 : Cliquez sur Gestionnaire d'objets, descendez et cliquez sur Lead



**Étape 3 :** Cliquez sur la page Lightning Record dans le panneau latéral gauche, puis sur « Nouveau » à droite

This screenshot shows the 'Lightning Record Pages' section within the Marketo Object Manager for the 'Lead' object. It lists three items, all labeled 'Lead Record Page'. The details for each item include the creator ('Ambika Shetty') and the creation date ('1/8/2019, 7:06 PM').

LABEL	ORG DEFAULT	APP DEFAULT	OTHER ASSIGNMENT	MODIFIED BY
Lead Record Page				Ambika Shetty, 1/8/2019, 7:06 PM
Lead Record Page				Ambika Shetty, 1/8/2019, 7:07 PM
Lead Record Page		Desktop		Ambika Shetty, 1/8/2019, 7:22 PM

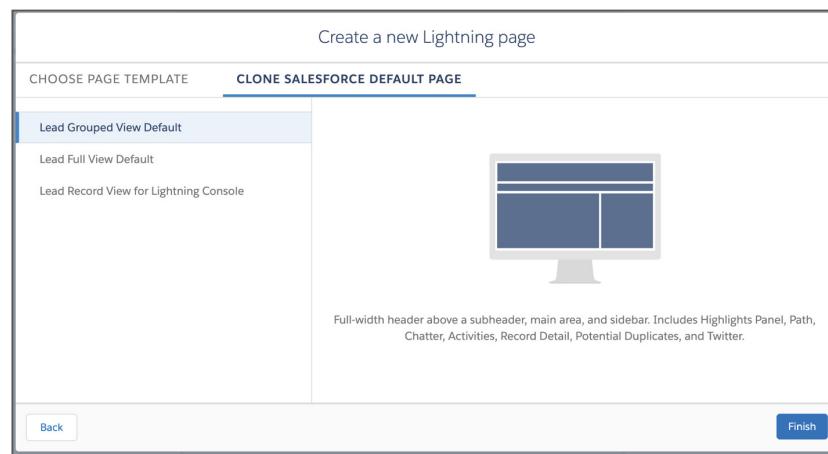
**Étape 4 :** Cliquez sur Page d'enregistrement Lightning et ensuite sur Suivant

This screenshot shows the first step of the 'Create a new Lightning page' wizard. The left sidebar shows options: 'App Page', 'Home Page', and 'Record Page', with 'Record Page' selected. The main area displays a preview of a Lightning Experience record page for an opportunity, showing fields like 'Name', 'Amount', and 'Stage'. A 'Next' button is at the bottom right.

**Étape 5 :** Entrez un nom d'étiquette et choisissez Prospect dans le menu déroulant

This screenshot shows the second step of the 'Create a new Lightning page' wizard. It asks for a 'Label' (entered as 'Lead Record Page') and an 'Object' (selected as 'Lead'). A 'Next' button is at the bottom right.

**Étape 6 :** Cliquez sur Suivant. Dans la fenêtre « Crée une nouvelle page Lightning », cliquez sur l'onglet « Cloner la page par défaut de Salesforce » et choisissez une vue qui convient le mieux à votre équipe. Cliquez sur Terminer



Vous avez maintenant ajouté avec succès une page d'enregistrement des prospects.

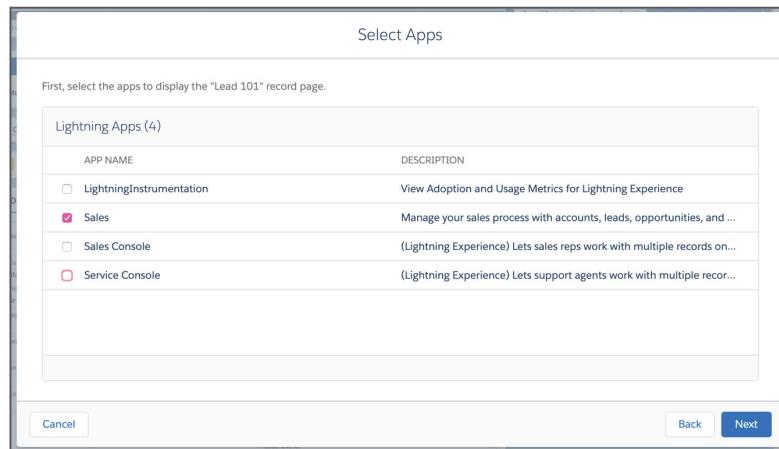
### 3C. AJOUTEZ DES BOUTONS SALES CONNECT À LA MISE EN PAGE DE LA PAGE D'ENREGISTREMENT DES PROSPECTS

**Étape 1 :** Une fois que vous avez créé avec succès votre page d'enregistrement des prospects, vous pouvez maintenant voir les boutons Marketo Sales Connect sous la section « Personnalisé » dans le panneau latéral gauche

**Étape 2 :** Lorsque vous cliquez sur enregistrer, vous serez invité à activer cette page pour tous les utilisateurs. Cliquez sur Activer si vous le souhaitez.

**Étape 3 :** Choisissez l'application, le type d'enregistrement et l'onglet profil, puis cliquez sur Assigner à l'application, le type d'enregistrement et les profils.

Étape 4 : Sélectionnez Ventes dans la fenêtre modale de l'application



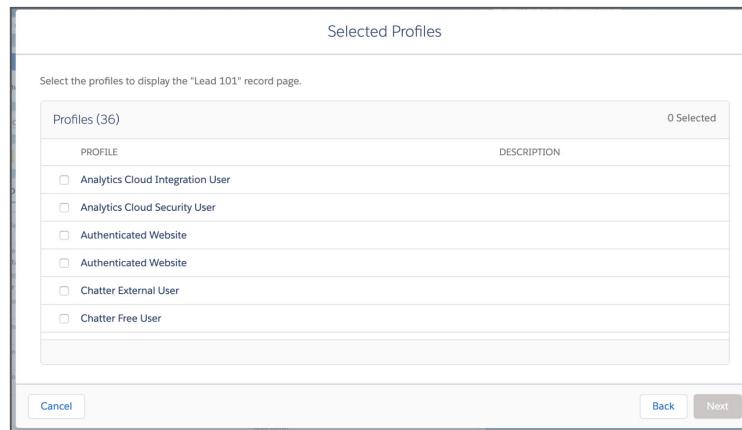
Select Apps

First, select the apps to display the "Lead 101" record page.

APP NAME	DESCRIPTION
<input type="checkbox"/> LightningInstrumentation	View Adoption and Usage Metrics for Lightning Experience
<input checked="" type="checkbox"/> Sales	Manage your sales process with accounts, leads, opportunities, and ...
<input type="checkbox"/> Sales Console	(Lightning Experience) Lets sales reps work with multiple records on...
<input type="checkbox"/> Service Console	(Lightning Experience) Lets support agents work with multiple recor...

[Cancel](#) [Back](#) [Next](#)

Étape 5 : Vous pouvez ensuite choisir les profils pour lesquels vous souhaitez activer les personnalisations



Selected Profiles

Select the profiles to display the "Lead 101" record page.

PROFILE	DESCRIPTION	0 Selected
<input type="checkbox"/> Analytics Cloud Integration User		
<input type="checkbox"/> Analytics Cloud Security User		
<input type="checkbox"/> Authenticated Website		
<input type="checkbox"/> Authenticated Website		
<input type="checkbox"/> Chatter External User		
<input type="checkbox"/> Chatter Free User		

[Cancel](#) [Back](#) [Next](#)

Étape 6 : Vous pouvez examiner les profils dans l'onglet Révision des affectations et ensuite cliquer sur Enregistrer

Étape 7 : Vous avez ajouté avec succès des boutons à la page de votre dossier de prospect

Vous pouvez suivre le même processus pour ajouter des boutons aux pages de Contact, Comptes et Opportunités également.

### 3D. AJOUTEZ LES CHAMPS SALES CONNECT À LA MISE EN PAGE DE RECORD DE LEAD

Pour garantir un rapport correct sur les données d'engagement de Sales Connect, vous devez ajouter tous les champs personnalisés Sales Connect, y compris le champ Type, à la mise en page de la tâche. Suivez ces étapes pour le configurer pour le compte Salesforce de votre équipe.

Étape 1 : Accédez à la page de configuration de Salesforce. Cliquez sur Gestionnaire d'objets. Faites défiler vers le bas et cliquez sur « Leads ».

Étape 2 : Cliquez sur Mises en page dans le panneau latéral gauche. Cliquez sur Mise en page de lead

PAGE LAYOUT NAME	CREATED BY	MODIFIED BY
Lead (Marketing) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Sales) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Support) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 7/24/2019, 9:13 PM

**Étape 3 :** Vous pouvez choisir d'ajouter une section distincte pour les champs Marketo Sales Connect ou de l'ajouter à une section existante

**Étape 4 :** Recherchez « MSC » dans votre champ de recherche rapide, ce qui affichera tous les champs MSC. Vous pouvez glisser-déposer tous les champs dans la nouvelle section que vous avez créée ou dans une section existante

**Étape 5 :** Cliquez sur « Sauvegarde rapide »

**Étape 6 :** Vous pouvez voir vos nouveaux champs ajoutés. Si vous les avez ajoutés à une section existante, vous pouvez les voir ici

Vous pouvez suivre les mêmes étapes pour les Contacts, Comptes et Opportunités également.

### 3E. AJOUT DE CHAMP DE CONNEXION DE VENTES À L'HISTORIQUE D'ACTIVITÉ

**Étape 1 :** Étapes 1 : Cliquez sur l'engrenage des paramètres puis sélectionnez Modifier l'objet de la page

Cliquez sur Gestionnaire d'Objets. Faites défiler vers le bas et cliquez sur « Prospects ».

Cliquez sur Dispositions de Page dans le panneau à gauche. Cliquez sur Disposition de Prospect

**Étape 2 :** Faites défiler jusqu'au bas de la page vers la section liste liée Historique des Activités et cliquez sur l'icône Clé.

**Étape 3 :** Cliquez sur l'icône Clé à molette qui fera apparaître les « Propriétés de la liste liée – Historique des Activités ». Vous pouvez sélectionner les champs MSC et cliquer sur « Ajouter ». Cliquez sur « OK »

**Conseil Sales Connect :** Salesforce vous permet uniquement d'afficher 10 colonnes dans votre vue de liste liée Historique des Activités. Bien que vous ne puissiez pas afficher tous les champs de Sales Connect dans une seule vue, vous pouvez établir des rapports sur tous les champs de Sales Connect.

Nous recommandons d'inclure les champs Sales Connect suivants dans l'historique des activités : Type, Sales Connect Cliqué, Sales Connect Vu et Sales Connect Répondu.

**Étape 4 :** Cliquez sur « Enregistrer » une fois que vous avez terminé avec la page des pistes.

**Étape 5 :** Répétez les étapes 1 à 4 pour les mises en page des pages Contacts, Comptes et Opportunités.

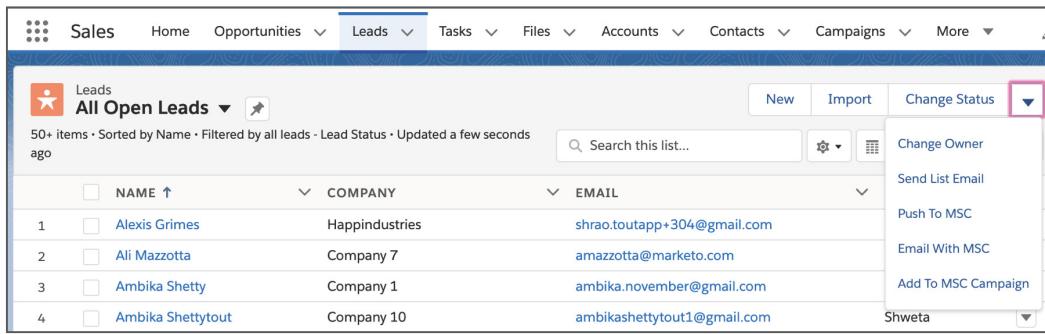
### 3F. AJOUTEZ LES BOUTONS DE SALES CONNECT À LA VUE LISTE DES PISTES (ACTIONS EN MASSE)

**Étape 1 :** Accédez à la page de configuration de Salesforce. Cliquez sur Gestion des objets. Faites défiler vers le bas et cliquez sur « Pistes ». Choisissez les mises en page de recherche.

Details	Search Layouts 6 Items, Sorted by Layout	BUTTONS DISPLAYED
Fields & Relationships	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED
Page Layouts	List View	N/A
Lightning Record Pages		Open in Quip, New, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Campaign, Clean, Add to Campaign, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Call List, Send List Email, Add to MSC Campaign (Classic), Email With MSC (Classic), Push to MSC (Classic)
Buttons, Links, and Actions	Lookup Dialogs	Name, Company
Compact Layouts	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile
Field Sets	Search Filter Fields	N/A
Object Limits	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias
Record Types		N/A
Related Lookup Filters		N/A
Search Layouts	Tab	Name, Company, Phone
Triggers		N/A

**Étape 2 :** Cliquez sur Modifier sur le côté droit pour la vue Liste.

**Étape 3 :** Ensuite, sélectionnez l'option Ajouter à la campagne MSC, Envoyer avec la campagne MSC & Pousser vers MSC et cliquez sur ajouter. Cliquez sur enregistrer lorsque vous avez terminé.



 Félicitations. Vous avez terminé de configurer la fonctionnalité Sales Connect dans le compte Salesforce de la vue des prospects de votre équipe. Vous pouvez suivre le même processus pour la vue des contacts. La section suivante du guide couvrira les rapports et tableaux de bord prédéfinis pour votre équipe.

Remarque : Pour les vues de liste « Récemment consultées », Salesforce Lightning ne permet pas de personnaliser les boutons.

[https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en\\_US&type=1&mode=1](https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en_US&type=1&mode=1)

## 4. DÉTAILS DU PACK VENTE CONNECT

Champs d'Activité Personnalisés	Description	Type	Type de Donnée
Appel Local MSC ID de Présence	En tant qu'utilisateur, je peux choisir l'option Présence Locale lors de mes appels depuis le téléphone MSC. L'appel entrant affichera un numéro local pour le destinataire	Activité	Texte
Enregistrement d'Appel MSC URL	Les appels peuvent être enregistrés et un lien pour cet enregistrement sera consigné ici	Activité	Texte
Campagne MSC	Consigne le nom de la campagne MSC à laquelle le Contact/Prospect appartient	Activité	Texte
URL de la campagne MSC	Enregistre l'URL de la campagne créée dans MSC. Cliquer dessus ouvrira la campagne dans l'application web MSC	Activité	Texte
Campagne actuelle MSC Étape	Si un contact/prospect est sur une campagne, ce champ enregistrera le nom de l'étape à laquelle le contact/prospect est actuellement	Activité	Texte
Pièce jointe email MSC Vu	Enregistre les données lorsqu'un email est envoyé avec une pièce jointe et que cette pièce jointe est consultée par le destinataire	Activité	Case à cocher
Email cliqué MSC	Enregistre une coche lorsque le destinataire clique sur un lien dans l'email	Activité	Case à cocher
Email répondu MSC	Enregistre une coche lorsque le destinataire répond à l'email	Activité	Case à cocher
Statut de l'email MSC	Indique si un email est envoyé/en cours/échoué (le suivi des emails échoués dépend du canal de livraison utilisé)	Activité	Texte
Modèle d'email MSC	Enregistre le nom du modèle MSC utilisé pour l'email envoyé au Lead/Contact	Activité	Texte
Modèle d'email MSC URL	Enregistre l'URL du modèle créé dans MSC. Cliquer dessus ouvrira le modèle dans l'application web MSC	Activité	Texte
URL de l'email MSC	En cliquant sur cette URL, le centre de commande s'ouvrira dans MSC et affichera l'onglet historique de vue détaillée des personnes où l'utilisateur peut voir l'e-mail envoyé	Activité	Texte
MSC Email Vu	Enregistre une coche lorsque le destinataire consulte un e-mail	Activité	Case à cocher

Champ de journalisation MSC Roll up	Description	Type	Type de Donnée
MSC - Dernier engagement marketing	Dernier engagement entrant du marketing	Contact du compte Opportunité de prospect	Date et heure
MSC - Dernier engagement marketing Date	Horodatage de l'engagement du marketing	Compte Contact opportunité de prospect	Date et heure
MSC - Dernier engagement marketing Description	Description de l'engagement	Contact opportunité de prospect	Texte
MSC - Dernier engagement marketing Source	Source de l'engagement marketing	Compte Contact opportunité de prospect	Texte

MSC - Dernier Engagement Marketing Type	Type d'engagement. Ex : Activité sur le web	Compte Contact Lead Opportunité	Texte
MSC - Dernière Activité par les Ventes	Dernière activité sortante réalisée par l'équipe commerciale	Compte Contact Prospect Opportunité	Date et Heure
MSC - Dernière Réponse	Dernière réponse par email à l'email des ventes	Compte Contact Prospect Opportunité	Date et Heure
MSC - Campagne de Vente Actuelle	Enregistre le nom de la campagne MSC sur laquelle le Contact/Prospect est engagé	Compte Contact Prospect Opportunité	Texte
MSC - Dernière Connexion de Vente	Dernier engagement reçu des ventes	Compte Contact Prospect Opportunité	Date et Heure
MSC - Désabonnement	Champ de désabonnement	Compte Contact Prospect Opportunité	Case à cocher

Boutons MSC	Description	Type Compte
Envoyer un Email MSC	Envoyer des emails de vente depuis Salesforce	Contact Prospect Opportunité
Ajouter à la campagne MSC	Ajouter aux campagnes MSC depuis Salesforce	Contact Prospect
Envoyer vers MSC	Envoyer le contact de Salesforce vers MSC	Contact Prospect
Appeler avec MSC	Passer des appels de vente depuis Salesforce	Contact Prospect

Boutons d'action en masse MSC	Description	Type Contact
Ajouter à la campagne MSC	Ajouter aux campagnes MSC depuis Salesforce	Prospect Compte * Opportunité *
Envoyer vers MSC	Envoyer le contact de Salesforce vers MSC	Contact Prospect Compte * Opportunité *

Email avec MSC	Email avec MSC depuis Salesforce	Compte de Contact Lead * Opportunité *
----------------	----------------------------------	--

\*Seul le premier lead ou contact du compte/opportunité sera engagé

## 5A. CONFIGURATION DES COMPTES SALES CONNECT ET SALESFORCE

Maintenant que vous avez configuré l'expérience Sales Connect dans Salesforce, il est temps de vous rendre sur votre compte Sales Connect.

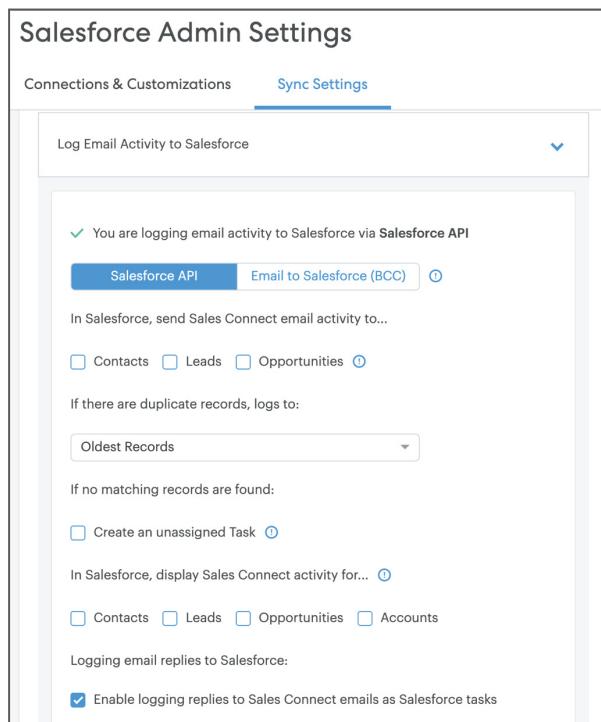
Chaque utilisateur de Sales Connect doit se connecter à son compte Salesforce. Quant à la configuration du compte, chaque utilisateur peut configurer ses propres paramètres ou un administrateur peut remplacer les paramètres et configurer la configuration pour l'ensemble de l'abonnement. (Section suivante)

**Conseil Sales Connect :** Les paramètres que vous voyez activés par défaut sont ceux recommandés.

Explorons chaque paramètre disponible pour les utilisateurs.

### Journalisation de l'activité email via API

Nous recommandons de journaliser l'activité email vers Salesforce via API. Pour utiliser le paramètre de journalisation de l'activité email vers Salesforce via API, vous devez disposer d'une édition Enterprise de Salesforce ou d'une édition Professional de Salesforce (si vous avez acheté l'intégration via l'API des services Web).



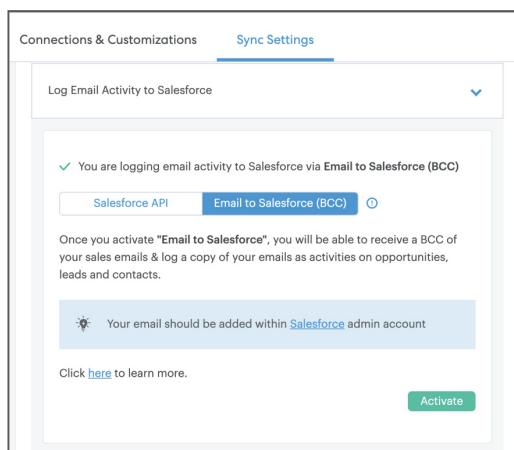
Il existe plusieurs paramètres dans Sales Connect que vous pouvez ajuster si vous enregistrez votre activité email dans Salesforce via l'API.

1. Vous avez la possibilité d'envoyer l'activité de vos e-mails vers les Opportunités, Pistes et Contacts. Nous recommandons d'activer l'envoi des activités d'e-mails à Salesforce pour toutes ces options.
2. En cas de doublons de contacts ou de pistes, vous pouvez enregistrer l'activité sur Tous les Enregistrements, le Plus Ancien ou le Plus Actif. Nous vous recommandons de choisir le Plus Actif.
3. Si aucun enregistrement correspondant n'est trouvé, vous pouvez activer l'option de Créer une Tâche Non Assignée. Cette tâche apparaîtra dans la section "Mes Tâches" de votre page d'accueil Salesforce. Cela dépend du flux de travail de vos représentants et si cela a du sens.
4. Vous pouvez activer l'enregistrement des réponses aux e-mails de Sales Connect comme tâches Salesforce. Toutes ces configurations peuvent être remplacées par l'Administrateur Principal de Sales Connect si vous souhaitez que l'équipe utilise les mêmes paramètres de synchronisation d'activité.

**Astuce Sales Connect :** Assurez-vous que les paramètres API que vous sélectionnez correspondent à vos paramètres d'association d'e-mails Salesforce.

#### Journaliser l'activité des e-mails via BCC

Pour enregistrer votre activité e-mail via BCC, vous devez d'abord obtenir votre adresse Email vers Salesforce. Pour cela, cliquez sur « Obtenir mon adresse BCC ». Si pour une raison quelconque votre adresse Email vers Salesforce ne s'affiche pas, vous pouvez l'obtenir directement depuis Salesforce. (Mes paramètres > Email > Mon Email vers Salesforce. Copiez cette adresse et collez-la dans le champ adresse BCC de votre compte Sales Connect.



**Astuce Sales Connect :** En tant qu'administrateur Salesforce, vous devrez peut-être activer le « Mon Email vers Salesforce » pour tous les utilisateurs si vous souhaitez que votre équipe enregistre l'activité des e-mails via BCC.

#### Synchroniser les opportunités de Salesforce avec Sales Connect

En synchronisant vos opportunités avec Sales Connect, vous pourrez :

- Utilisez le Gong des Ventes pour célébrer et partager lorsque vous concluez des affaires. Sales Connect mettra à jour l'étape de votre opportunité une fois que vous aurez « frappé le gong ».
- Obtenez des informations sur le nombre d'emails nécessaires pour conclure une affaire, l'âge de l'opportunité et la taille du marché.
- Ayez une carte thermique de vos opportunités pour voir quand les affaires s'échauffent.
- Mettez à jour votre pipeline de n'importe où en utilisant Sales Connect et notre extension Chrome.
- Veuillez noter que l'activation de ce paramètre affectera vos limites d'API.
- Synchronisation des tâches - Si vous activez ce paramètre, une synchronisation bidirectionnelle sera créée entre Salesforce et Sales Connect. Cela signifie que tout ce qui est créé, modifié, complété ou supprimé dans Sales Connect sera reflété dans Salesforce. Tout ce qui est créé, modifié, complété ou supprimé dans Salesforce sera reflété dans Sales Connect. Ces synchronisations devraient apparaître en environ 10 minutes. Veuillez noter que l'activation de ce paramètre affectera vos limites d'API.

**Étape 5 :** Une fois que vous avez terminé d'ajuster tous vos paramètres, cliquez sur « Enregistrer ».

#### Ajouter la Boîte d'Envoi Sales Connect

La Boîte d'Envoi Sales Connect permet aux membres de l'équipe d'accéder rapidement à l'ensemble de Sales Connect directement depuis Salesforce. Grâce à la Boîte d'Envoi Sales Connect, un utilisateur pourra créer et examiner des modèles d'email, envoyer un email groupé, créer une campagne et gérer ses priorités quotidiennes avec le Command Center. Suivez ces étapes pour ajouter la Boîte d'Envoi Sales Connect à votre compte Salesforce. Vous voudrez vous assurer que tous les représentants ont cette configuration.

**Étape 1 :** Dans votre compte Salesforce, cliquez sur l'onglet + en haut de votre écran.

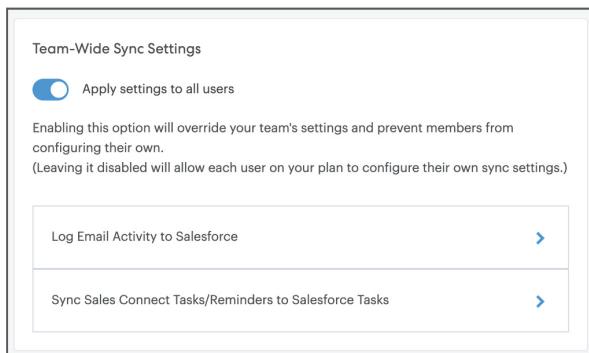
**Étape 2 :** Cliquez ensuite sur Personnaliser mes onglets pour ajouter un nouvel onglet à votre affichage par défaut.

**Étape 3 :** Sur l'écran Personnaliser mes onglets, sélectionnez l'option Sales Connect Outbox dans le volet de gauche. Cliquez sur la flèche Ajouter pour le déplacer vers le volet de droite. Cliquez sur Enregistrer lorsque vous avez terminé.

**Conseil Sales Connect :** Si vos représentants ne voient pas l'option pour ajouter la Sales Connect Outbox à leur onglet Salesforce, cela peut être lié à vos autorisations Salesforce. Dans ce cas, nous vous recommandons, en tant qu'administrateur, de configurer d'abord votre Sales Connect Outbox afin que vos coéquipiers puissent ajouter leur Sales Connect Outbox à leurs comptes.

## 5B. PARAMÈTRES DU COMPTE ADMINISTRATEUR SALES CONNECT

Les administrateurs principaux de Sales Connect ont la possibilité de configurer certains paramètres Salesforce de leur équipe directement dans Sales Connect. Rendez-vous sur <https://SalesConnect.com/next#settings/admin> et consultez la section Configuration Salesforce.



#### Activer la synchronisation de désabonnement avec Salesforce

En activant ce paramètre, tout Lead ou Contact Salesforce qui a été désabonné en cliquant sur un lien de blocage de désabonnement dans un email Sales Connect envoyé par un membre de votre équipe sera automatiquement marqué comme « Email Opt Out » dans Salesforce. De plus, si votre équipe utilise le bouton Push to Sales Connect dans Salesforce, tout Lead ou Contact marqué comme « Email Opt Out » ne sera pas ajouté au nouveau groupe Sales Connect après la poussée.

Dans Salesforce, l'accessibilité au niveau des champs doit être configurée pour permettre à tous les utilisateurs de votre équipe de visualiser et de modifier le champ « Email Opt Out » pour les Leads et Contacts. Si le champ « Email Opt Out » n'est pas visible sur les objets Lead et Contact, ou si les utilisateurs de votre équipe n'y ont pas accès en raison de leur ensemble de permissions, Sales Connect ne pourra pas mettre à jour correctement ce champ avec les nouvelles informations de blocage de désabonnement.

Une fois que les critères ci-dessus sont remplis, cette synchronisation de désabonnement Sales Connect/Salesforce s'exécutera une fois par nuit, entre 20h00 et 21h00 PST. Vous n'avez pas besoin d'avoir la synchronisation des tâches Salesforce activée pour que cette fonctionnalité fonctionne correctement.

#### Remplacer tous les paramètres de synchronisation Salesforce pour votre équipe

Cochez cette case pour appliquer les paramètres que vous avez définis aux comptes Sales Connect de tous les membres de l'équipe.

Si vous enregistrez l'activité des emails via API, vous aurez plus d'options pour synchroniser l'activité des emails et enregistrer les réponses dans Salesforce.

Félicitations, votre configuration est terminée.

# Marketo Sales Connect für Salesforce Lightning: Installationsanleitung

In dieser Anleitung lernen Sie:

- Verbinden Sie Ihr MSC-Konto mit Salesforce
- Installieren Sie das MSC-Anpassungspaket in Salesforce
- Fügen Sie MSC-Zusammenfassungsprotokollfelder, benutzerdefinierte Aktivitätsfelder, Schaltflächen für Seitenlayouts und Listenansicht-Schaltflächen zu Salesforce hinzu
- Richten Sie Ihr MSC-Konto ein, um Informationen in Ihrem Salesforce-Konto zu protokollieren

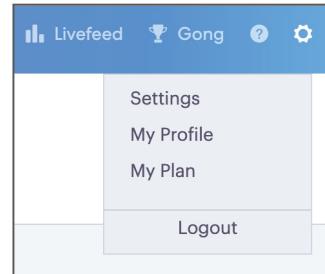
## Inhaltsverzeichnis

Marketo Sales Connect für Salesforce Lightning: Installationsanleitung .....	1
1. Sales Connect mit Salesforce verbinden .....	2
2. Installation der Sales Connect-Anpassungen .....	2
3. Konfiguration der Sales Connect-Anpassungen in Salesforce.....	4
3A. Erstellen einer benutzerdefinierten Domain .....	4
3B. Erstellen einer Lead-Record-Seite.....	5
3C. Sales Connect-Buttons zu den Lead-Record-Seitenlayouts hinzufügen.....	7
3D. Hinzufügen von Sales Connect-Feldern zu den Layouts der Lead-Datensatzseite .....	8
3E. Hinzufügen von Sales Connect-Feldern zur Aktivitätshistorie.....	9
3F. Hinzufügen von Sales Connect-Schaltflächen zur Listenansicht der Leads (Massenaktionen) .....	10
4. Details zum Sales Connect-Paket.....	11
5A. Konfiguration des Sales Connect- und Salesforce-Kontos.....	13
5B. Einstellungen des Sales Connect-Kontoadministrators.....	15

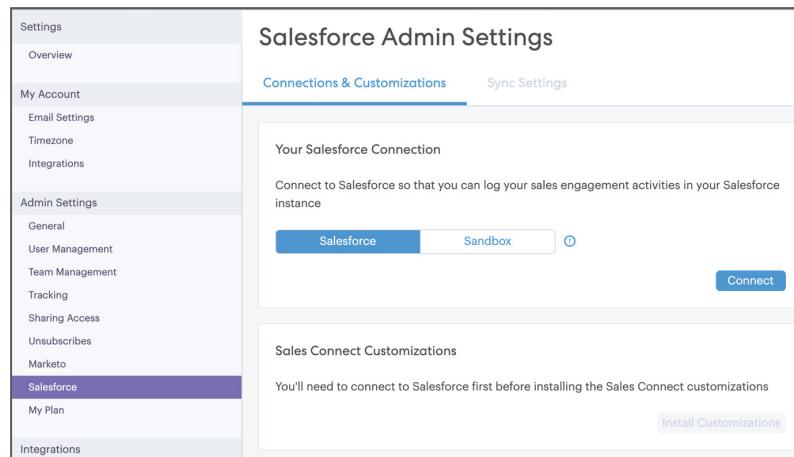
## 1. VERBINDEN SALES CONNECT MIT SALESFORCE

Voraussetzung: Sie benötigen Admin-Zugriff auf Ihr Marketo Sales Connect-Konto

**Schritt 1:** Melden Sie sich bei Ihrem Marketo Sales Connect-Konto an. Klicken Sie auf das Zahnradsymbol oben rechts und navigieren Sie zur Seite Einstellungen.



**Schritt 2:** Klicken Sie im linken Seitenbereich unter Admin-Einstellungen auf Salesforce. Klicken Sie auf die Schaltfläche „Verbinden“ in der Karte „Ihre Salesforce-Anpassung“



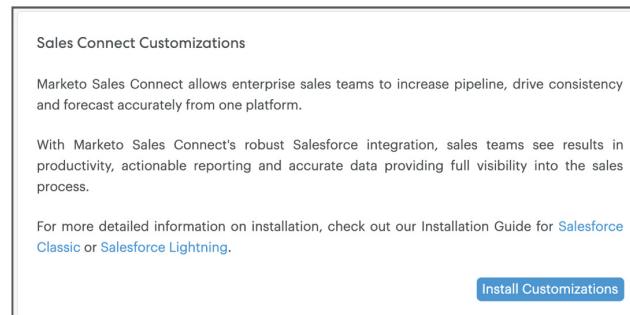
The screenshot shows the 'Salesforce Admin Settings' interface. On the left, a sidebar lists various settings categories. Under 'Admin Settings', the 'Salesforce' option is highlighted. The main content area is titled 'Salesforce Admin Settings' and contains two tabs: 'Connections & Customizations' (which is active) and 'Sync Settings'. The 'Connections & Customizations' tab has a sub-section titled 'Your Salesforce Connection' with a note about connecting to log sales engagement activities. It features a 'Salesforce' button (which is blue and highlighted), a 'Sandbox' button, and a 'Connect' button. Below this is another section titled 'Sales Connect Customizations' with a note about connecting to Salesforce first before installing customizations, and an 'Install Customizations' button.

Sie werden zu Salesforce weitergeleitet, wo Sie den Zugriff zwischen Ihrem Sales Connect- und Salesforce-Konto erlauben müssen. Danach werden Sie zurück zur Salesforce-Seite gebracht

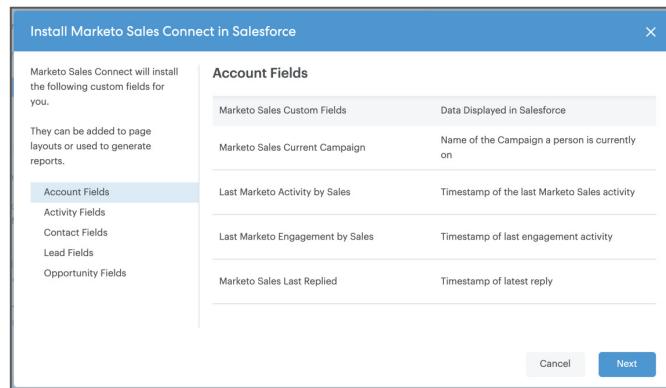
Sobald die Verbindung hergestellt ist, wird „Install Customizations“ aktiviert

## 2. SALES CONNECT PERSONALISIERUNGEN INSTALLATION

**Schritt 1:** Klicken Sie auf „Install Customizations“.



**Schritt 2:** Befolgen Sie die Anweisungen in den Pop-ups, um Anpassungen zu installieren

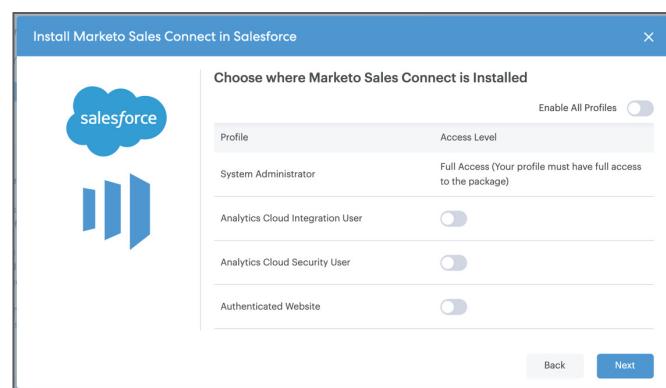


**Schritt 3:** Sie können Sales Connect nur für Administratoren, für alle Benutzer oder nur für bestimmte Profile installieren. Wenn Sie sich entscheiden, für bestimmte Profile zu installieren, können Sie die Profile im folgenden Bildschirm auswählen.

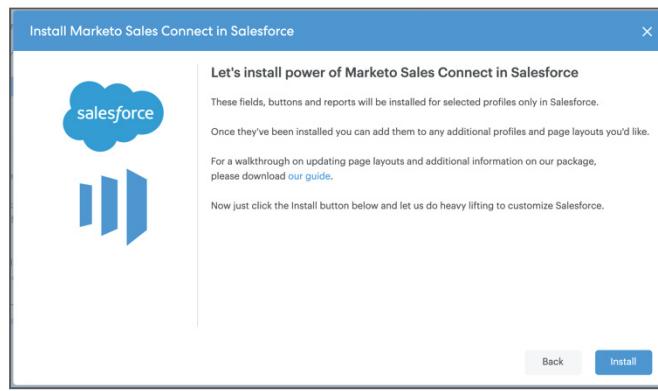


**Sales Connect Tipp:** Wir empfehlen, allen Benutzern Zugang zu gewähren, da dies nur den Zugang zu den Sales Connect-Schaltflächen definiert und nicht Ihre spezifischen E-Mail-Daten. Wenn Sie jedoch Anpassungen für bestimmte Profile installieren möchten, können Sie die Profile im folgenden Bildschirm auswählen.

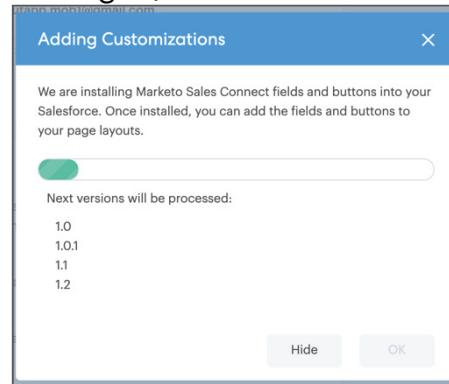
**Sales Connect Tipp:** Sie können weiterhin wählen, ob Sie für alle Profile aktivieren oder für alle Profile deaktivieren möchten, indem Sie den Schalter verwenden.



**Schritt 4:** Klicken Sie auf die Installationsschaltfläche, um die Installation zu starten.



Sie sehen das Modal „Anpassungen hinzufügen“, das Ihnen Ihren Fortschritt zeigt



Herzlichen Glückwunsch. Sie haben das Sales Connect Salesforce-Paket erfolgreich aktualisiert

### 3. KONFIGURATION DER SALES CONNECT-ANPASSUNGEN IN SALESFORCE

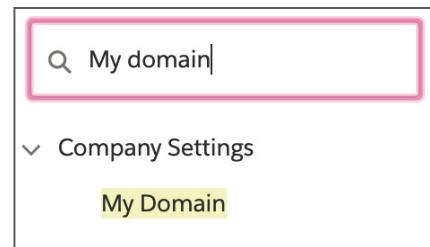
Da Sie die Sales Connect Salesforce-Anpassungen installiert haben, ist es nun an der Zeit, Schaltflächen und Felder zu Ihrem Seitenlayout hinzuzufügen.

#### 3A. ERSTELLUNG EINES BENUTZERDEFINIERTEN DOMÄNE

**Wenn Ihre Organisation bereits eine benutzerdefinierte Domain eingerichtet hat, können Sie diesen Abschnitt überspringen und zum nächsten Abschnitt weitergehen.**

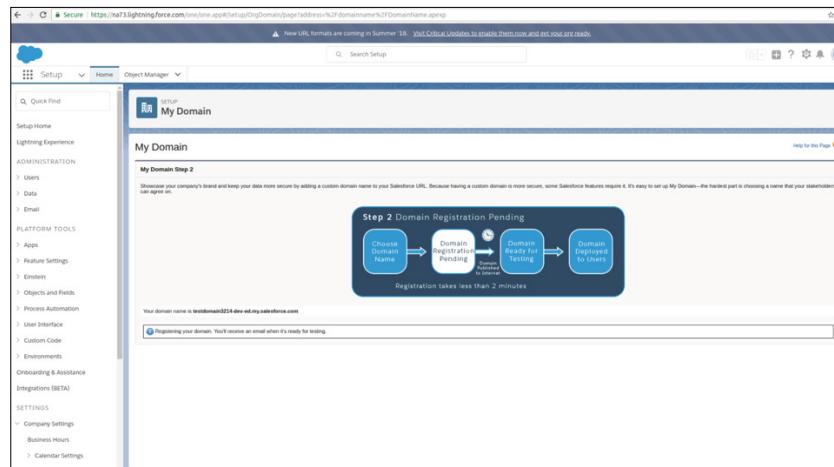
**Schritt 1:** Klicken Sie auf „Setup“ oben rechts in der Ecke

**Schritt 2:** Suchen Sie im Suchfeld im Seitenbereich nach „Meine Domain“ und klicken Sie darauf

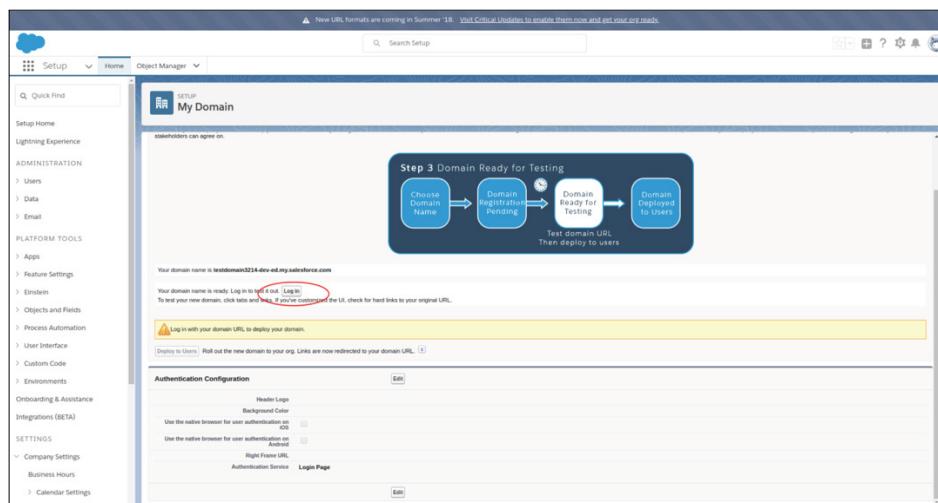


Schritt 3: Geben Sie einen benutzerdefinierten Domännamen ein, prüfen Sie die Verfügbarkeit und klicken Sie dann auf „Domain registrieren“

Die Registrierung dauert etwa 2-3 Minuten. Nach Abschluss erhalten Sie eine Bestätigungs-E-Mail von Salesforce



Schritt 4: Nach Abschluss können Sie sich jetzt mit Ihrem benutzerdefinierten Domännamen einloggen



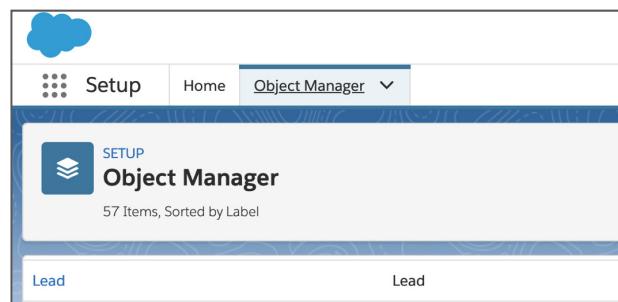
Schritt 5: Sie erhalten eine Aufforderung, dem Browser zu erlauben, diese Seite zu öffnen.

Schritt 6: Sie können wählen, ob Sie die benutzerdefinierte Domain für alle Benutzer in Ihrem Konto bereitstellen möchten

### 3B. ERSTELLEN EINES LEAD-RECORD-DOKUMENTS

**Wenn Sie bereits eine Lead-Record-Seite haben, können Sie zum nächsten Abschnitt übergehen.  
Wenn nicht, folgen Sie den Schritten in diesem Abschnitt, um eine Lead-Record-Seite zu erstellen.**

Schritt 1: Klicken Sie auf Objekt-Manager, scrollen Sie nach unten und klicken Sie auf Lead.



Schritt 3: Klicken Sie auf der linken Seitenleiste auf 'Lightning Record Page' und dann auf 'Neu' auf der rechten Seite

This screenshot shows the 'Lightning Record Pages' list view for the 'Lead' object. It includes columns for 'LABEL', 'ORG DEFAULT', 'APP DEFAULT', 'OTHER ASSIGNMENT...', and 'MODIFIED BY'. There are three items listed: 'Lead Record Page' (modified by Ambika Shetty on 1/8/2019, 7:06 PM), 'Lead Record Page' (modified by Ambika Shetty on 1/8/2019, 7:07 PM), and 'Lead Record Page' (modified by Ambika Shetty on 1/8/2019, 7:22 PM). A 'New' button and a 'View Page Assignments' button are located at the top right.

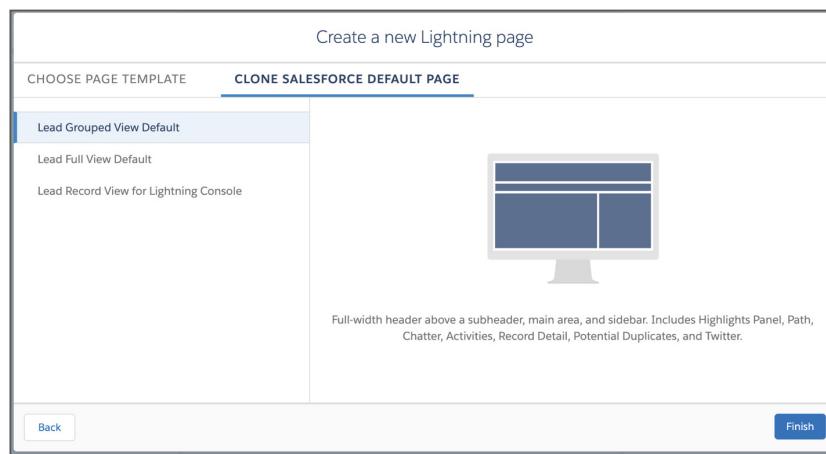
Schritt 4: Klicken Sie auf Lightning Record Page und dann auf Weiter

This screenshot shows the first step of the 'Create a new Lightning page' wizard. The left sidebar lists 'App Page', 'Home Page', and 'Record Page', with 'Record Page' selected. The main area shows a preview of a Lightning Experience record page for an opportunity, featuring fields like 'Name', 'Amount', and 'Stage'. A 'Next' button is visible at the bottom right.

Schritt 5: Geben Sie einen Beschriftungsnamen ein und wählen Sie Lead aus dem Dropdown-Menü

This screenshot shows the second step of the 'Create a new Lightning page' wizard. It asks for a 'Label' (entered as 'Lead Record Page') and an 'Object' (selected as 'Lead'). A 'Next' button is visible at the bottom right.

Schritt 6: Klicken Sie auf Weiter. Im Fenster „Eine neue Lightning-Seite erstellen“ klicken Sie auf den Tab „Salesforce-Standardseite klonen“ und wählen Sie eine Ansicht aus, die am besten zu Ihrem Team passt. Klicken Sie auf Fertigstellen



Sie haben erfolgreich eine Lead-Datensatz-Seite hinzugefügt.

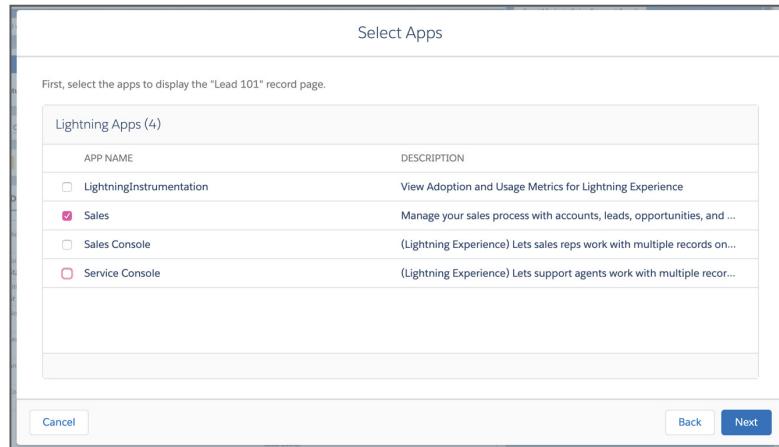
### 3C. VERBINDUNGSTASTEN FÜR VERKÄUFE ZU LEAD-DATENSATZ-SEITENLAYOUTS HINZUFÜGEN

**Schritt 1:** Nachdem Sie Ihre Lead-Datensatz-Seite erfolgreich erstellt haben, sehen Sie die Marketo Sales Connect-Tasten unter dem Abschnitt „Benutzerdefiniert“ im linken Seitenpanel

**Schritt 2:** Wenn Sie auf Speichern klicken, werden Sie aufgefordert, diese Seite für alle Benutzer zu aktivieren. Klicken Sie auf Aktivieren, wenn Sie dies tun möchten.

**Schritt 3:** Wählen Sie App, Datensatztyp und Profil-Registerkarte aus und klicken Sie auf Zu App, Datensatztyp und Profilen zuweisen.

[Schritt 4:](#) Wählen Sie im App-Modul 'Vertrieb' aus



Select Apps

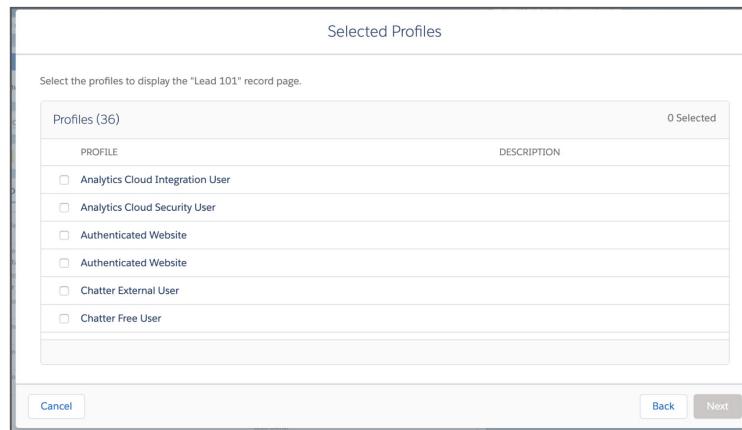
First, select the apps to display the "Lead 101" record page.

Lightning Apps (4)

APP NAME	DESCRIPTION
<input type="checkbox"/> LightningInstrumentation	View Adoption and Usage Metrics for Lightning Experience
<input checked="" type="checkbox"/> Sales	Manage your sales process with accounts, leads, opportunities, and ...
<input type="checkbox"/> Sales Console	(Lightning Experience) Lets sales reps work with multiple records on...
<input type="checkbox"/> Service Console	(Lightning Experience) Lets support agents work with multiple recor...

[Cancel](#) [Back](#) [Next](#)

[Schritt 5:](#) Anschließend können Sie die Profile auswählen, für die Sie die Anpassungen aktivieren möchten



Selected Profiles

Select the profiles to display the "Lead 101" record page.

Profiles (36) 0 Selected

PROFILE	DESCRIPTION
<input type="checkbox"/> Analytics Cloud Integration User	
<input type="checkbox"/> Analytics Cloud Security User	
<input type="checkbox"/> Authenticated Website	
<input type="checkbox"/> Authenticated Website	
<input type="checkbox"/> Chatter External User	
<input type="checkbox"/> Chatter Free User	

[Cancel](#) [Back](#) [Next](#)

[Schritt 6:](#) Überprüfen Sie die Profile im Tab 'Zuweisungen überprüfen' und klicken Sie auf 'Speichern'

[Schritt 7:](#) Sie haben erfolgreich Schaltflächen zu Ihrer Lead-Record-Seite hinzugefügt

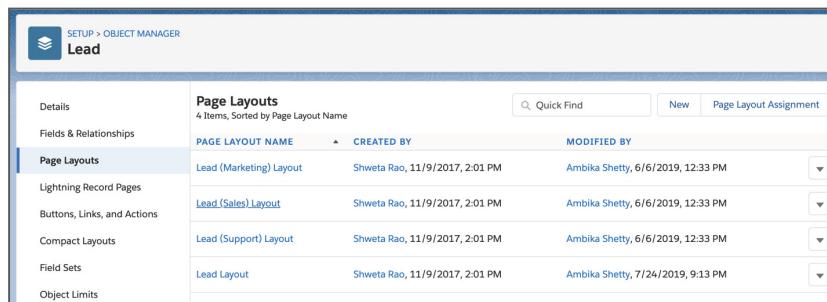
Sie können den gleichen Prozess verwenden, um Schaltflächen zu Kontakt-, Konto- und Chancen-Seiten hinzuzufügen.

### 3D. FÜGEN SALES CONNECT-FELDER ZU LEAD-SATZ-SEITENLAYOUTS

Um sicherzustellen, dass Sie die Engagement-Daten von Sales Connect korrekt berichten können, sollten Sie alle benutzerdefinierten Sales Connect-Felder, einschließlich des Typfeldes, zum Aufgaben-Seitenlayout hinzufügen. Folgen Sie diesen Schritten, um es für das Salesforce-Konto Ihres Teams einzurichten.

[Schritt 1:](#) Navigieren Sie zur Salesforce-Einrichtungsseite. Klicken Sie auf Objekt-Manager. Scrollen Sie nach unten und klicken Sie auf „Leads“.

[Schritt 2:](#) Klicken Sie im linken Panel auf Seitenlayouts. Klicken Sie auf Lead-Layout



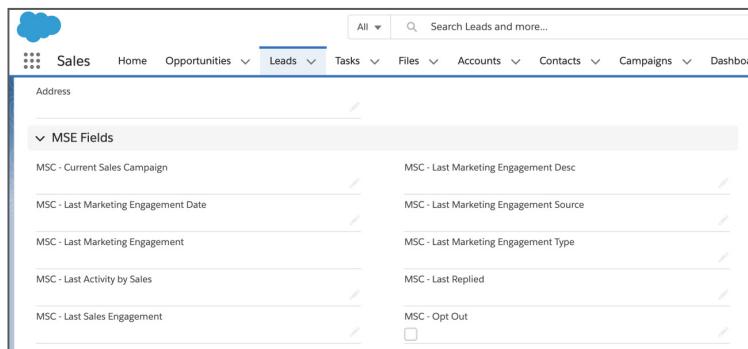
PAGE LAYOUT NAME	CREATED BY	MODIFIED BY
Lead (Marketing) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Sales) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Support) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 7/24/2019, 9:13 PM

**Schritt 3:** Sie können wählen, ob Sie einen eigenen Abschnitt für Marketo Sales Connect-Felder hinzufügen oder diese zu einem bestehenden Abschnitt hinzufügen möchten

**Schritt 4:** Suchen Sie im Feld „Schnellsuche“ nach „MSC“, um alle MSC-Felder zu finden. Sie können alle Felder in den neuen Abschnitt ziehen, den Sie erstellt haben, oder in einen vorhandenen Abschnitt

**Schritt 5:** Klicken Sie auf „Schnellspeichern“

**Schritt 6:** Sie können Ihre neu hinzugefügten Felder sehen. Wenn Sie sie einem vorhandenen Abschnitt hinzugefügt haben, können Sie sie hier sehen



MSC - Current Sales Campaign	MSC - Last Marketing Engagement Desc
MSC - Last Marketing Engagement Date	MSC - Last Marketing Engagement Source
MSC - Last Marketing Engagement	MSC - Last Marketing Engagement Type
MSC - Last Activity by Sales	MSC - Last Replied
MSC - Last Sales Engagement	MSC - Opt Out

Sie können die gleichen Schritte auch für Kontakte, Konten und Möglichkeiten folgen.

### 3E. Hinzufügen von Verkaufsverbindungsfeldern zu Aktivitätsgeschichte

**Schritt 1:** Schritt 1: Klicken Sie auf das Zahnrad „Einstellungen“ und wählen Sie dann „Seitenobjekt bearbeiten“

Klicken Sie auf Objekt-Manager. Scrollen Sie herunter und klicken Sie auf „Leads“.

Klicken Sie im linken Panel auf Seitenlayouts. Klicken Sie auf Lead-Layout.

**Schritt 2:** Scrollen Sie bis zum Ende der Seite zur Aktivitätsverlauf-Related-List-Sektion und klicken Sie auf das Schraubenschlüssel-Symbol.

**Schritt 3:** Klicken Sie auf das Schraubenschlüssel-Symbol. Dadurch werden die „Eigenschaften der Related List – Aktivitätsverlauf“ angezeigt. Sie können MSC-Felder auswählen und auf „Hinzufügen“ klicken. Klicken Sie auf „OK“.

**Sales Connect Tipp:** Salesforce erlaubt es Ihnen, maximal 10 Spalten in Ihrer Aktivitätsverlauf-Related-List-Ansicht anzuzeigen. Obwohl Sie nicht alle Sales Connect-Felder in einer einzigen Ansicht anzeigen können, können Sie über alle Sales Connect-Felder berichten.

Wir empfehlen, die folgenden Sales Connect-Felder in der Aktivitätenhistorie einzubeziehen: Typ, Sales Connect angeklickt, Sales Connect angesehen und Sales Connect beantwortet.

**Schritt 4:** Klicken Sie auf „Speichern“, wenn Sie die Seite Leads fertig bearbeitet haben.

**Schritt 5:** Wiederholen Sie die Schritte 1 - 4 für die Seitenlayouts von Kontakten, Konten und Chancen.

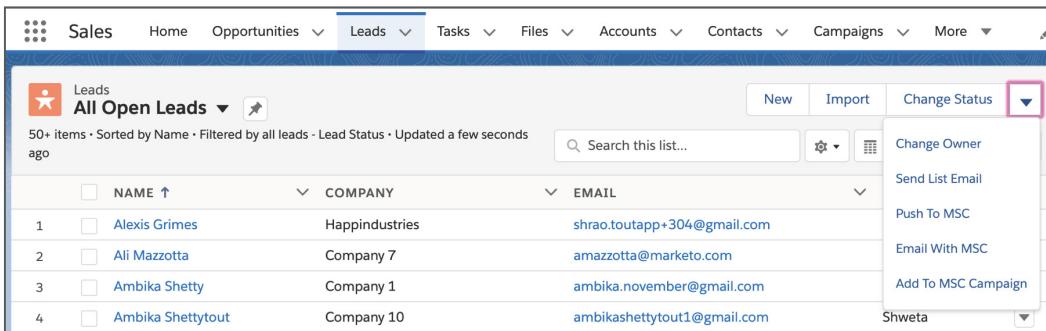
## 3F. FÜGEN SIE SALES CONNECT-BUTTONS ZUR LEADS-LISTENANSICHT (SAMMELAKTIONEN) HINZU

**Schritt 1:** Navigieren Sie zur Salesforce-Einrichtungsseite. Klicken Sie auf Objektmanager. Scrollen Sie nach unten und klicken Sie auf „Leads“. Wählen Sie Suchlayouts aus.

Details	Search Layouts 6 Items, Sorted by Layout	BUTTONS DISPLAYED
Fields & Relationships	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED
Page Layouts	List View	N/A
Lightning Record Pages		Open in Quip, New, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Campaign, Clean, Add to Campaign, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Call List, Send List Email, Add to MSC Campaign (Classic), Email With MSC (Classic), Push to MSC (Classic)
Buttons, Links, and Actions		
Compact Layouts	Lookup Dialogs	Name, Company
Field Sets	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile
Object Limits	Search Filter Fields	N/A
Record Types	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias
Related Lookup Filters		N/A
Search Layouts		
Triggers	Tab	Name, Company, Phone

**Schritt 2:** Klicken Sie rechts unten auf Bearbeiten für die Listenansicht.

**Schritt 3:** Wählen Sie anschließend die Optionen Hinzufügen zur MSC-Kampagne, E-Mail mit MSC-Kampagne & Push zu MSC und klicken Sie auf Hinzufügen. Klicken Sie auf Speichern, wenn Sie fertig sind.



The screenshot shows the Salesforce Leads list view. At the top, there's a navigation bar with tabs like Sales, Home, Opportunities, Leads, Tasks, Files, Accounts, Contacts, Campaigns, and More. Below the navigation is a search bar with placeholder text "Search this list...". The main area displays a table of leads with columns for Name, Company, and Email. The first lead listed is Alexis Grimes from Happindustries with the email shrao.toutapp+304@gmail.com. A dropdown menu is open next to the "Change Status" button, containing five options: "Change Owner", "Send List Email", "Push To MSC", "Email With MSC", and "Add To MSC Campaign". The "Push To MSC" option is highlighted with a pink box.

 Herzlichen Glückwunsch. Sie haben die Sales Connect-Funktionalität in Ihrem Team-Lead-Ansichten-Salesforce-Konto erfolgreich eingerichtet. Sie können denselben Prozess auch für die Kontaktansicht verwenden. Der nächste Abschnitt im Handbuch behandelt die Standardberichte und Dashboards für Ihr Team.

Hinweis: Für 'Kürzlich angesehen' Listenansichten erlaubt Salesforce Lightning keine Anpassung der Schaltflächen.

[https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en\\_US&type=1&mode=1](https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en_US&type=1&mode=1)

## 4. VERKAUF VERBINDEN PAKETDETAILS

Benutzerdefinierte Aktivitätsfelder	Beschreibung	Typ	Datentyp
MSC Anruf Lokal Präsenz-ID	Als Benutzer kann ich die lokale Präsenz auswählen, wenn ich Anrufe vom MSC-Telefon tätige. Der eingehende Anruf zeigt dem Empfänger eine lokale Nummer	Aktivität	Text
MSC Anrufaufzeichnung URL	Anrufe können aufgezeichnet werden und ein Link zu dieser Aufzeichnung wird hier protokolliert	Aktivität	Text
MSC Kampagne	Protokolliert den Namen der MSC-Kampagne, auf der sich der Kontakt/Lead befindet	Aktivität	Text
MSC Kampagnen-URL	Speichert die URL zur Kampagne, die in MSC erstellt wurde. Ein Klick darauf öffnet die Kampagne in der MSC-Web-App	Aktivität	Text
MSC Aktuelle Kampagne Schritt	Wenn ein Kontakt/Lead an einer Kampagne teilnimmt, speichert dieses Feld den Namen des aktuellen Schritts des Kontakts/Leads	Aktivität	Text
MSC E-Mail-Anhang Angesehen	Speichert Daten, wenn eine E-Mail mit Anhang gesendet wird und dieser Anhang vom Empfänger angesehen wird	Aktivität	Kontrollkästchen
MSC E-Mail angeklickt	Speichert ein Häkchen, wenn der Empfänger einen Link in der E-Mail anklickt	Aktivität	Kontrollkästchen
MSC E-Mail beantwortet	Speichert ein Häkchen, wenn der Empfänger auf die E-Mail antwortet	Aktivität	Kontrollkästchen
MSC E-Mail-Status	Zeigt an, ob eine E-Mail gesendet/in Bearbeitung/zurückgeprallt ist (das Tracking von zurückgeprallten E-Mails hängt vom verwendeten Zustellungskanal ab)	Aktivität	Text
MSC E-Mail-Vorlage	Speichert den Namen der MSC Vorlage, die in der an den Lead/Kontakt gesendeten E-Mail verwendet wurde	Aktivität	Text
MSC E-Mail-Vorlage URL	Speichert die URL zur Vorlage, die in MSC erstellt wurde. Ein Klick darauf öffnet die Vorlage in der MSC-Web-App	Aktivität	Text
MSC E-Mail-URL	Durch Klicken auf diese URL wird das Kommandozentrum in MSC geöffnet und der Historien-Tab der Personenansicht aufgerufen, wo der Nutzer die gesendete E-Mail sehen kann	Aktivität	Text
MSC E-Mail angesehen	Verzeichnet ein Häkchen, wenn der Empfänger eine E-Mail ansieht	Aktivität	Kontrollkästchen

MSC Roll-up-Protokollierungsfeld	Beschreibung	Typ	Datentyp
MSC - Letztes Marketing-Engagement	Letzte eingehende Marketing-Interaktion	Kontaktdaten  Lead-Möglichkeit Konto	Datum und Uhrzeit
MSC - Letztes Marketing-Engagement Datum	Zeitstempel der Marketing-Interaktion	Kontakt-Lead-Möglichkeit	Datum und Uhrzeit
MSC - Letztes Marketing-Engagement Beschreibung	Beschreibung der Interaktion	Konto Kontakt-Lead-Möglichkeit	Text
MSC - Letztes Marketing-Engagement Quelle	Quelle der Marketing-Interaktion	Konto Kontakt-Lead-Möglichkeit	Text

MSC - Letztes Marketing-Engagement Typ	Art des Engagements, z.B. Web-Aktivität	Konto Kontakt Lead Möglichkeit	Text
MSC - Letzte Aktivität durch Vertrieb	Letzte ausgehende Aktivität des Vertriebsteams	Konto Kontakt Lead Gelegenheit	Datum und Uhrzeit
MSC - Letzte Antwort	Letzte E-Mail-Antwort auf Verkaufs-E-Mail	Konto Kontakt Lead Gelegenheit	Datum und Uhrzeit
MSC - Aktuelle Verkaufskampagne	Protokolliert den Namen der MSC-Kampagne, an der der Kontakt/Lead teilnimmt	Konto Kontakt Lead Gelegenheit	Text
MSC - Letzte Verkaufsverbindung	Letzte eingehende Interaktion von den Verkäufen	Konto Kontakt Lead Gelegenheit	Datum und Uhrzeit
MSC - Opt-Out	Opt-Out-Feld	Konto Kontakt Lead Gelegenheit	Ankreuzfeld

MSC-Tasten	Beschreibung	Typ Konto
		Kontakt Lead
MSC-E-Mail senden	Verkaufs-E-Mails von Salesforce senden	Chance
Zur MSC-Kampagne hinzufügen	Zu MSC-Kampagnen von Salesforce hinzufügen	Kontakt Lead
Zu MSC schieben	Kontakt von Salesforce zu MSC schieben	Kontakt Lead
Anruf mit MSC	Verkäuferanrufe von Salesforce tätigen	Kontakt Lead

MSC Massenaktions-Buttons	Beschreibung	Typ Kontakt
Zur MSC-Kampagne hinzufügen	Zu MSC-Kampagnen von Salesforce hinzufügen	Lead Konto * Chance *
Zu MSC schieben	Kontakt von Salesforce zu MSC schieben	Kontakt Lead Konto * Chance *

Email mit MSC	E-Mail mit MSC von Salesforce	Kontakt Lead-Konto * Gelegenheit *
---------------	-------------------------------	--

\*Nur der erste Lead oder Kontakt vom Konto/Gelegenheit wird angesprochen

## 5A. SALES CONNECT UND SALESFORCE-KONTOKONFIGURATION

Jetzt, da Sie die Sales Connect-Erfahrung in Salesforce eingerichtet haben, ist es Zeit, zu Ihrem Sales Connect-Konto zu wechseln.

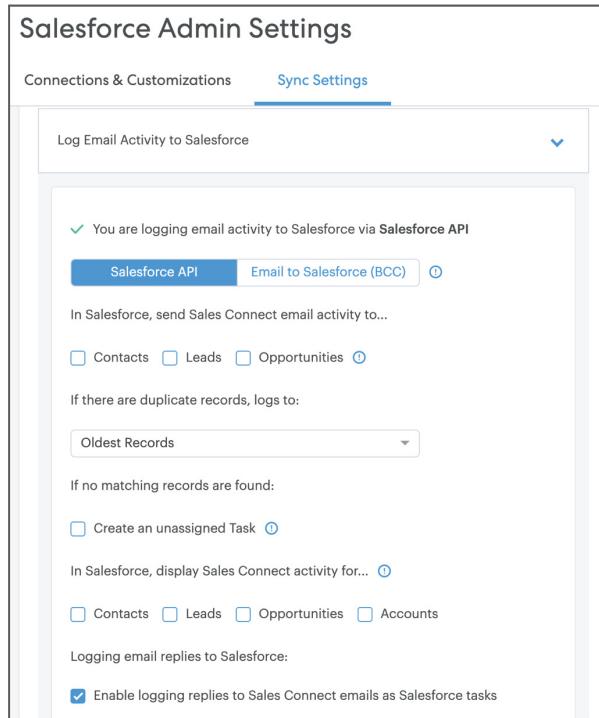
Jeder Sales Connect-Benutzer muss sich mit seinem Salesforce-Konto verbinden. Was die Kontokonfiguration betrifft, so kann jeder Benutzer seine eigene Konfiguration einrichten oder ein Administrator kann die Einstellungen überschreiben und die Konfiguration für das gesamte Abonnement vornehmen. (Nächster Abschnitt)

**Sales Connect Tipp:** Die voreingestellten Einstellungen sind die empfohlenen Einstellungen.

Schauen wir uns die einzelnen Einstellungen an, die den Nutzern zur Verfügung stehen.

### Protokollierung der E-Mail-Aktivität über API

Wir empfehlen, die E-Mail-Aktivität über API in Salesforce zu protokollieren. Um die Einstellung „Protokollierung der E-Mail-Aktivität über API“ zu nutzen, müssen Sie über die Enterprise Edition von Salesforce oder die Professional Edition von Salesforce verfügen (falls Sie die Integration über die Web Services API erworben haben).



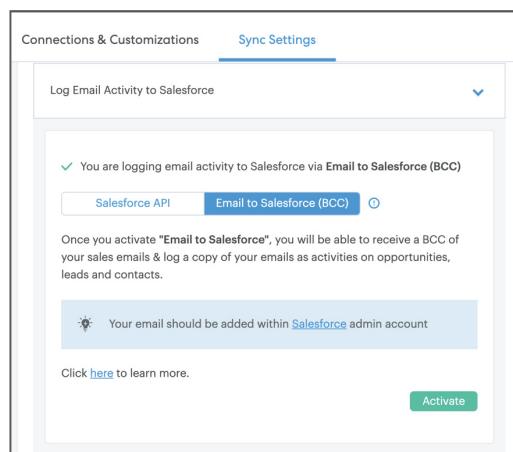
Es gibt eine Vielzahl von Einstellungen in Sales Connect, die Sie anpassen können, wenn Sie Ihre E-Mail-Aktivitäten über die API zu Salesforce protokollieren.

1. Sie haben die Möglichkeit, Ihre E-Mail-Aktivität an die Gelegenheiten, Leads und Kontakte zu senden. Wir empfehlen, E-Mail-Aktivitäten für alle Optionen an Salesforce zu senden.
2. Wenn es doppelte Kontakt- oder Lead-Datensätze gibt, können Sie die Aktivität an alle Datensätze, den ältesten Datensatz oder die meisten Aktivitäten protokollieren. Wir empfehlen, die Option 'Meiste Aktivitäten' auszuwählen.
3. Wenn keine übereinstimmenden Datensätze gefunden werden, können Sie die Option aktivieren, eine nicht zugewiesene Aufgabe zu erstellen. Diese Aufgabe wird im Abschnitt „Meine Aufgaben“ Ihrer Startseite in Salesforce angezeigt. Überprüfen Sie dies im Arbeitsablauf Ihrer Mitarbeiter und entscheiden Sie, ob dies sinnvoll ist.
4. Sie können das Protokollieren von Antworten auf Sales Connect-E-Mails als Salesforce-Aufgaben aktivieren. Alle diese Einstellungen können vom Sales Connect Master Admin überschrieben werden, wenn Sie möchten, dass das Team dieselben Aktivitätssynchronisierungseinstellungen verwendet.

**Sales Connect Tipp:** Stellen Sie sicher, dass die von Ihnen ausgewählten API-Einstellungen mit Ihren Salesforce-E-Mail-Assoziationseinstellungen übereinstimmen.

#### E-Mail-Aktivität über BCC protokollieren

Um Ihre E-Mail-Aktivität über BCC zu protokollieren, müssen Sie zunächst Ihre E-Mail-Adresse für Salesforce erhalten. Klicken Sie dazu auf „Meine BCC-Adresse abrufen“. Sollte Ihre E-Mail-Adresse für Salesforce aus irgendeinem Grund nicht verfügbar sein, können Sie sie direkt von Salesforce abrufen. (Meine Einstellungen > E-Mail > Meine E-Mail zu Salesforce. Kopieren Sie diese Adresse und fügen Sie sie in das BCC-Adressfeld in Ihrem Sales Connect-Konto ein.



**Sales Connect Tipp:** Als Salesforce-Administrator müssen Sie möglicherweise die Funktion „Meine E-Mail zu Salesforce“ für alle Benutzer aktivieren, wenn Sie möchten, dass Ihr Team E-Mail-Aktivitäten über BCC protokolliert.

#### Synchronisieren von Möglichkeiten von Salesforce mit Sales Connect

Durch die Synchronisierung Ihrer Möglichkeiten mit Sales Connect können Sie:

- Benutzen Sie den Sales Gong, um Erfolge zu feiern und zu teilen, wenn Sie Geschäfte abschließen. Sales Connect aktualisiert Ihre Chancenstufe, sobald Sie den Gong „läuten“.
- Einblicke, wie viele E-Mails es benötigt, um ein Geschäft abzuschließen, das Alter der Gelegenheiten und die Größe des Geschäfts
- Erstellen Sie eine Heatmap Ihrer Möglichkeiten, um zu sehen, wann Geschäfte heiß werden
- Aktualisieren Sie Ihre Pipeline von überall aus mit Sales Connect und unserer Chrome-Erweiterung.
- Bitte beachten Sie - das Aktivieren dieser Einstellung wirkt sich auf Ihre API-Grenzen aus
- Aufgaben synchronisieren - Wenn Sie diese Einstellung aktivieren, wird eine bidirektionale Synchronisierung zwischen Salesforce und Sales Connect erstellt. Das bedeutet, dass alles, was in Sales Connect erstellt, bearbeitet, abgeschlossen oder gelöscht wird, auch in Salesforce angezeigt wird. Alles, was in Salesforce erstellt, bearbeitet, abgeschlossen oder gelöscht wird, wird in Sales Connect angezeigt. Diese Synchronisierungen sollten etwa 10 Minuten dauern, bis sie sichtbar werden. Bitte beachten Sie - das Aktivieren dieser Einstellung wirkt sich auf Ihre API-Grenzen aus.

**Schritt 5:** Wenn Sie alle Einstellungen angepasst haben, klicken Sie auf „Speichern“.

#### Sales Connect Outbox hinzufügen

Die Sales Connect Outbox ermöglicht es Teammitgliedern, schnell auf alle Funktionen von Sales Connect direkt aus Salesforce zuzugreifen. Über die Sales Connect Outbox können Benutzer E-Mail-Vorlagen erstellen und überprüfen, eine Gruppen-E-Mail senden, eine Kampagne erstellen und ihre täglichen Prioritäten mit Command Center verwalten. Folgen Sie diesen Schritten, um die Sales Connect Outbox zu Ihrem Salesforce-Konto hinzuzufügen. Stellen Sie sicher, dass alle Vertreter dies eingerichtet haben.

**Schritt 1:** Klicken Sie in Ihrem Salesforce-Konto auf die Registerkarte + oben auf Ihrem Bildschirm.

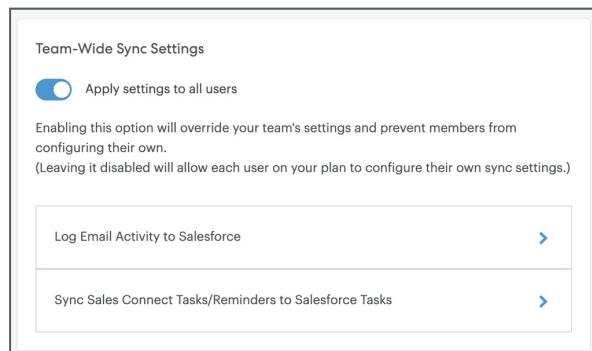
**Schritt 2:** Klicken Sie dann auf 'Meine Tabs anpassen', um einen neuen Tab zu Ihrer Standardansicht hinzuzufügen.

**Schritt 3:** Wählen Sie auf dem Bildschirm 'Meine Tabs anpassen' die Option 'Sales Connect Outbox' im linken Bereich aus. Klicken Sie auf den Pfeil 'Hinzufügen', um ihn in den rechten Bereich zu verschieben. Klicken Sie auf 'Speichern', wenn Sie fertig sind.

**Sales Connect Tipp:** Wenn Ihre Vertreter nicht die Option sehen, die Sales Connect Outbox zu ihrem Salesforce-Tab hinzuzufügen, kann dies an Ihren Salesforce-Berechtigungen liegen. In diesem Fall empfehlen wir als Administrator, dass Sie zuerst Ihre Sales Connect Outbox einrichten, damit Ihre Teammitglieder ihre Sales Connect Outbox zu ihren Konten hinzufügen können.

## 5B. SALES CONNECT ACCOUNT ADMIN-EINSTELLUNGEN

Sales Connect Master-Administratoren haben die Möglichkeit, einige Einstellungen ihres Teams in Salesforce innerhalb von Sales Connect zu konfigurieren. Gehen Sie zu <https://SalesConnect.com/next#settings/admin> und sehen Sie sich den Abschnitt Salesforce-Konfiguration an.



Team-Wide Sync Settings

Apply settings to all users

Enabling this option will override your team's settings and prevent members from configuring their own.  
(Leaving it disabled will allow each user on your plan to configure their own sync settings.)

[Log Email Activity to Salesforce](#)

[Sync Sales Connect Tasks/Reminders to Salesforce Tasks](#)

Aktivieren Sie die Synchronisierung von Abmeldungen mit Salesforce.

Wenn diese Einstellung aktiviert ist, wird jeder Salesforce-Lead oder -Kontakt, der durch Klicken auf einen Block-Abmeldelink in einer Sales Connect-E-Mail eines Teammitglieds blockiert abgemeldet wurde, automatisch als „E-Mail-Abmeldung“ in Salesforce markiert. Außerdem wird jeder Lead oder Kontakt, der als „E-Mail-Abmeldung“ markiert ist, nicht zur neuen Sales Connect-Gruppe hinzugefügt, wenn Ihr Team die Schaltfläche „Push to Sales Connect“ in Salesforce verwendet.

In Salesforce muss die Feldzugänglichkeit so konfiguriert werden, dass alle Benutzer Ihres Teams das Feld „E-Mail-Abmeldung“ für Leads und Kontakte anzeigen und bearbeiten können. Wenn das Feld „E-Mail-Abmeldung“ bei den Lead- und Kontaktobjekten nicht sichtbar ist oder die Benutzer Ihres Teams aufgrund ihres Berechtigungssatzes keinen Zugriff darauf haben, kann Sales Connect diese Feld nicht mit neuen Abmeldeinformationen aktualisieren.

Sobald die oben genannten Kriterien erfüllt sind, wird diese Sales Connect/Salesforce-Abmeldungssynchronisierung einmal nachts zwischen 20:00 und 21:00 Uhr PST ausgeführt. Sie müssen die Salesforce-Task-Synchronisierung nicht aktiviert haben, damit diese Funktion ordnungsgemäß funktioniert.

Überschreiben Sie alle Salesforce-Synchronisierungseinstellungen für Ihr Team.

Wenn Sie dieses Kästchen aktivieren, werden die von Ihnen festgelegten Einstellungen für alle Teammitglieder auf ihre Sales Connect-Konten angewendet.

Wenn Sie E-Mail-Aktivitäten über die API protokollieren, haben Sie mehr Optionen, um E-Mail-Aktivitäten zu synchronisieren und Antworten in Salesforce zu protokollieren.

Glückwunsch, Ihre Einrichtung ist abgeschlossen.

# Marketo Sales Connect per Salesforce Lightning: Guida all'installazione

In questa guida imparerai come:

- Collegare il tuo account MSC a Salesforce
- Installare il pacchetto di personalizzazione MSC in Salesforce
- Aggiungere campi di registrazione MSC, campi di attività personalizzati, pulsanti di layout di pagina e pulsanti di visualizzazione elenco a Salesforce
- Configurare il tuo account MSC per registrare informazioni nel tuo account Salesforce

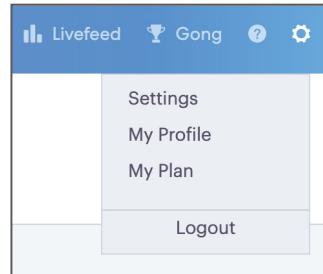
## Sommario

Marketo Sales Connect per Salesforce Lightning: Guida all'installazione .....	1
1. Collegare Sales Connect a Salesforce .....	2
2. Installazione delle personalizzazioni di Sales Connect .....	2
3. Configurazione delle personalizzazioni di Sales Connect in Salesforce.....	4
3A. Creazione di un dominio personalizzato .....	4
3B. Creazione della pagina di registrazione dei lead.....	5
3C. Aggiungere i pulsanti Sales Connect ai layout delle pagine di registrazione dei lead.....	7
3D. Aggiungere campi di Sales Connect ai layout delle pagine di registrazione Lead .....	8
3E. Aggiunta dei campi di Sales Connect alla cronologia delle attività.....	9
3F. Aggiungere pulsanti di Sales Connect alla vista elenco dei lead (Azioni di massa) .....	10
4. Dettagli del pacchetto Sales Connect.....	11
5A. Configurazione dell'account Sales Connect e Salesforce .....	13
5B. Impostazioni amministrative dell'account Sales Connect.....	15

## 1. CONNETTI SALES CONNECT A SALESFORCE

Prerequisito: Devi avere accesso da amministratore al tuo account Marketo Sales Connect

**Passaggio 1:** Accedi al tuo account Marketo Sales Connect. Clicca sull'icona dell'ingranaggio nell'angolo in alto a destra e vai alla pagina delle impostazioni.



**Passaggio 2:** Clicca su Salesforce nel pannello laterale sinistro sotto Impostazioni amministratore. Clicca sul pulsante "Connetti" nella scheda "Personalizzazione Salesforce"

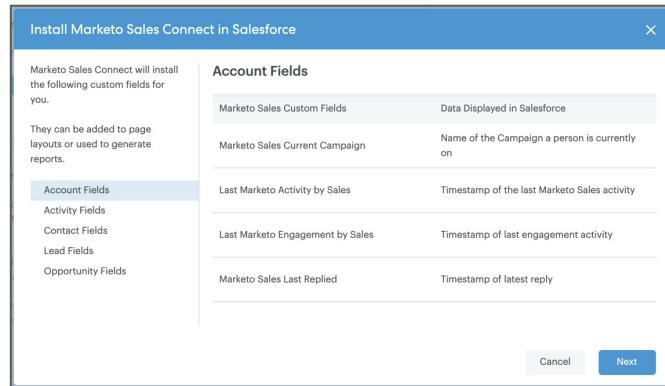
Verrai reindirizzato a Salesforce dove devi consentire l'accesso tra il tuo account Sales Connect e Salesforce. Successivamente, verrai riportato alla pagina di Salesforce

Una volta connesso, "Installa personalizzazioni" sarà attivato

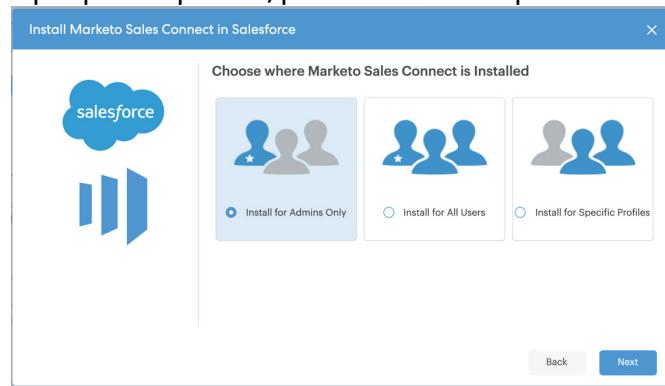
## 2. INSTALLAZIONE DI PERSONALIZZAZIONI DI SALES CONNECT

**Passo 1:** Clicca su "Installa personalizzazioni".

## Passaggio 2: Segui le istruzioni nei pop-up per installare le personalizzazioni

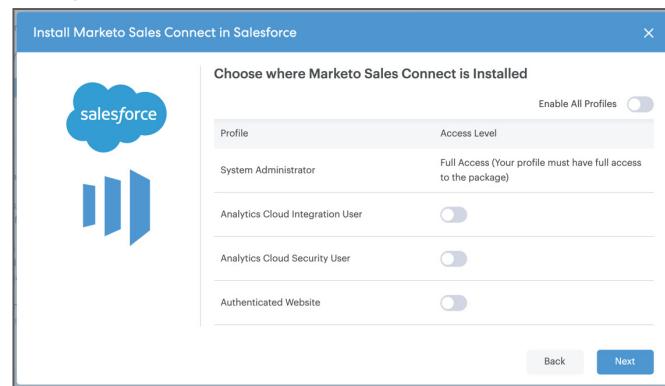


**Passaggio 3:** Puoi installare Sales Connect solo per gli amministratori, per tutti gli utenti o solo per profili specifici. Se scegli di installare per profili specifici, puoi selezionare i profili nella schermata che segue.

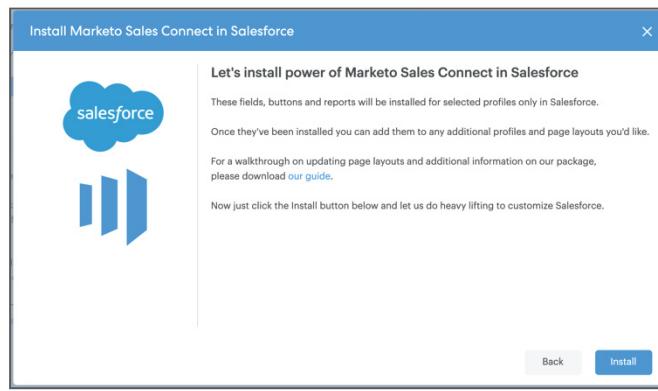


**Consiglio Sales Connect:** Consigliamo di concedere l'accesso a tutti gli utenti poiché questo definisce solo l'accesso ai pulsanti di Sales Connect, non ai tuoi dati email specifici. Tuttavia, se scegli di installare la personalizzazione per profili specifici, potrai selezionare i profili nella schermata successiva.

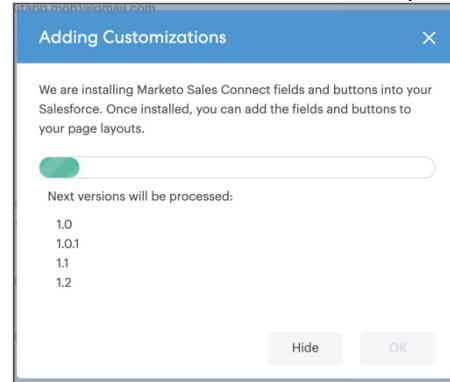
**Consiglio Sales Connect:** Puoi ancora scegliere di abilitare per tutti i profili o disabilitare per tutti i profili usando l'interruttore



**Fase 4:** Clicca sul pulsante Installa per avviare l'installazione



Vedrai il modulo "Aggiunta personalizzazioni" che ti mostrerà i tuoi progressi



Complimenti. Hai completato l'aggiornamento del pacchetto Sales Connect Salesforce

### 3. CONFIGURAZIONE DELLE PERSONALIZZAZIONI SALES CONNECT IN SALESFORCE

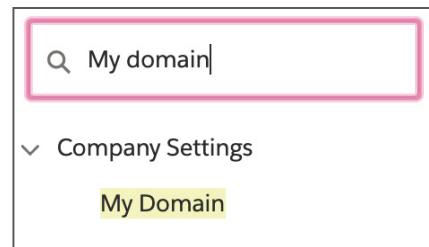
Ora che hai installato le personalizzazioni di Sales Connect Salesforce, è il momento di aggiungere pulsanti e campi al layout della tua pagina.

#### 3A. CREAZIONE DEL DOMINIO PERSONALIZZATO

**Se la tua organizzazione ha già impostato un dominio personalizzato, puoi saltare questa sezione e procedere con la successiva.**

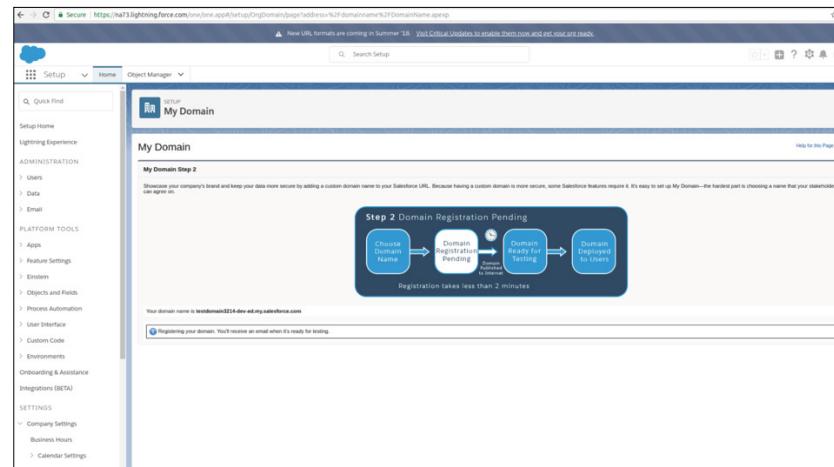
Passo 1: Fai clic su "Impostazioni" nell'angolo in alto a destra

Passo 2: Cerca 'Il mio dominio' nel campo di ricerca nel pannello laterale e cliccaci sopra

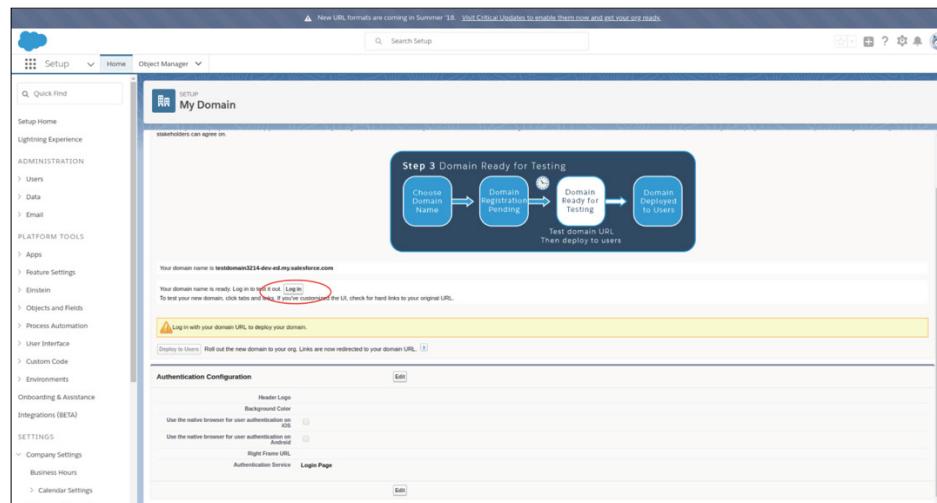


**Passo 3:** Inserisci un nome di dominio personalizzato, verifica la disponibilità e poi clicca su "Registra Dominio"

La registrazione richiede circa 2-3 minuti. Una volta completata, riceverai un'email di verifica da Salesforce



**Passo 4:** Una volta completato, puoi ora accedere con il tuo nome di dominio personalizzato



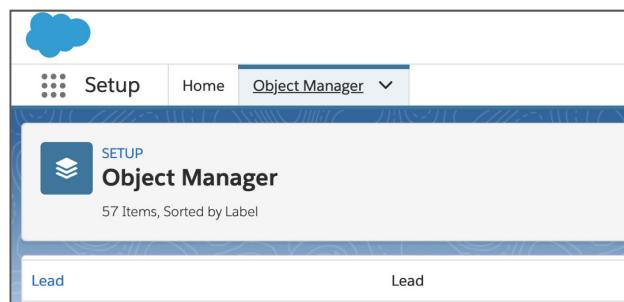
**Passo 5:** Riceverai un messaggio che ti chiederà di consentire al browser di aprire questa pagina.

**Passo 6:** Puoi scegliere di distribuire il dominio personalizzato a tutti gli utenti del tuo account

### 3B. CREAZIONE DELLA PAGINA DI REGISTRAZIONE DI LEAD

**Se hai già una pagina di registrazione di lead, puoi passare alla sezione successiva, altrimenti segui i passaggi in questa sezione per creare la pagina di registrazione di lead**

**Passo 1:** Clicca su Gestione Oggetti, scorri verso il basso e clicca su Lead



**Step 3:** Fai clic sulla pagina di registrazione Lightning nel pannello a sinistra e poi clicca su "Nuovo" sul lato destro

This screenshot shows the 'Lightning Record Pages' configuration screen under 'Lead'. It lists three items: 'Lead Record Page' (modified by Ambika Shetty on 1/8/2019, 7:06 PM), another 'Lead Record Page' (modified by Ambika Shetty on 1/8/2019, 7:07 PM), and 'Lead Record Page' (modified by Ambika Shetty on 1/8/2019, 7:22 PM). There are tabs for 'Details', 'Fields & Relationships', 'Page Layouts', and 'Lightning Record Pages'.

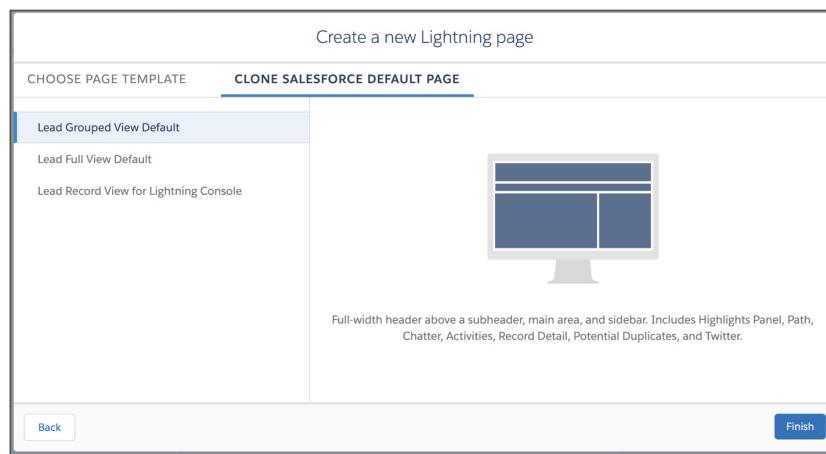
**Passaggio 4:** Fai clic su Pagina di Registrazione Lightning e poi su Avanti

This screenshot shows the first step of the 'Create a new Lightning page' wizard. It's titled 'Create a new Lightning page' and has a sub-section 'Customize Lightning Experience record pages.' On the left, there are tabs for 'App Page', 'Home Page', and 'Record Page', with 'Record Page' selected. On the right, there's a preview of a Salesforce record page for an opportunity named 'Presidio Technology & Anypoint Connectors'.

**Passaggio 5:** Inserisci un Nome Etichetta e seleziona Lead dal menu a tendina

This screenshot shows the second step of the 'Create a new Lightning page' wizard, titled 'Create a new Lightning page'. It includes fields for 'Label' (set to 'Lead Record Page') and 'Object' (set to 'Lead').

**Passaggio 6:** Fai clic su Avanti. Nella schermata "Crea una Nuova Pagina Lightning", fai clic sulla scheda "Clona Pagina Predefinita di Salesforce" e poi scegli la vista che meglio si adatta al tuo team. Fai clic su Fine



Hai aggiunto con successo una pagina di registrazione lead.

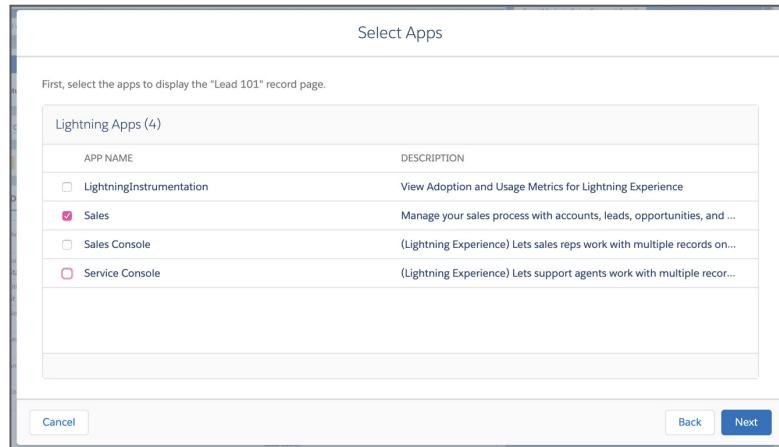
### 3C. AGGIUNGI I PULSANTI DI SALES CONNECT AI LAYOUT DELLA PAGINA DI REGISTRAZIONE LEAD

**Passo 1:** Una volta creata con successo la tua pagina di registrazione lead, potrai vedere i pulsanti di Marketo Sales Connect nella sezione "Personalizzato" nel pannello laterale sinistro

**Passo 2:** Quando fai clic su salva, ti verrà chiesto di attivare questa pagina per tutti gli utenti. Clicca su Attiva se scegli di farlo.

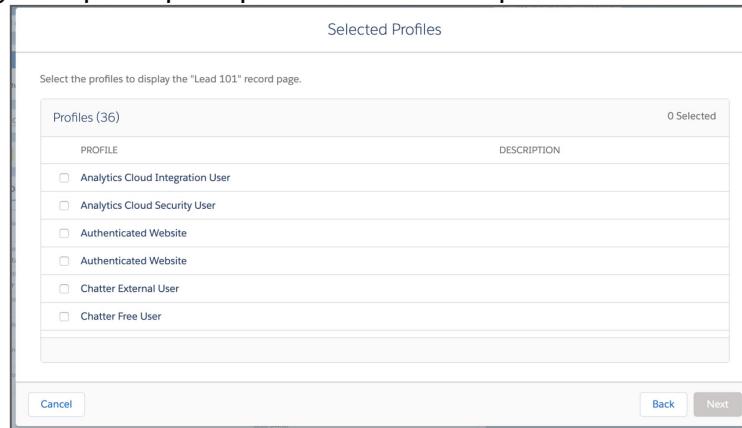
**Passo 3:** Scegli l'app, il tipo di record e la scheda profilo e clicca su Assegna ad app, tipo di record e profili.

[Passo 4:](#) Seleziona Vendite dal modulo dell'App



APP NAME	DESCRIPTION
<input type="checkbox"/> LightningInstrumentation	View Adoption and Usage Metrics for Lightning Experience
<input checked="" type="checkbox"/> Sales	Manage your sales process with accounts, leads, opportunities, and ...
<input type="checkbox"/> Sales Console	(Lightning Experience) Lets sales reps work with multiple records on...
<input type="checkbox"/> Service Console	(Lightning Experience) Lets support agents work with multiple recor...

[Passo 5:](#) Puoi quindi scegliere i profili per i quali vuoi attivare le personalizzazioni



PROFILE	DESCRIPTION	0 Selected
<input type="checkbox"/> Analytics Cloud Integration User		
<input type="checkbox"/> Analytics Cloud Security User		
<input type="checkbox"/> Authenticated Website		
<input type="checkbox"/> Authenticated Website		
<input type="checkbox"/> Chatter External User		
<input type="checkbox"/> Chatter Free User		

[Passo 6:](#) Puoi rivedere i Profili nella scheda Revisione Assegnazioni e poi cliccare su Salva

[Passo 7:](#) Hai aggiunto con successo i pulsanti alla tua pagina del Registro dei Lead

Puoi seguire lo stesso processo per aggiungere pulsanti anche alle pagine Contatto, Account e Opportunità.

### 3D. AGGIUNGI I CAMPI DI SALES CONNECT ALLA DISPOSIZIONE DELLA PAGINA DEL REGISTRO DEI CONTATTI

Per garantire un corretto report sui dati di coinvolgimento di Sales Connect, è necessario aggiungere tutti i Campi Personalizzati di Sales Connect, incluso il campo Tipo, alla Disposizione della Pagina dei Compiti. Segui questi passaggi per configurarlo per l'account Salesforce del tuo team.

[Passo 1:](#) Vai alla pagina di configurazione di Salesforce. Clicca su Gestore Oggetti. Scorri verso il basso e fai clic su "Contatti".

[Passo 2:](#) Clicca su Disposizioni di Pagina nel pannello laterale sinistro. Clicca su Disposizione Contatti

PAGE LAYOUT NAME	CREATED BY	MODIFIED BY
Lead (Marketing) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Sales) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Support) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 7/24/2019, 9:13 PM

**Fase 3:** Puoi scegliere di aggiungere una sezione separata per i campi Marketo Sales Connect oppure puoi aggiungerli a una sezione esistente

**Passo 4:** Cerca "MSC" nel tuo campo di ricerca rapido, che ti mostrerà tutti i campi MSC. Puoi trascinare e rilasciare tutti i campi nella nuova sezione che hai creato o in una sezione esistente

**Passo 5:** Clicca su "Salva Rapidamente"

**Passo 6:** Puoi vedere i tuoi campi appena aggiunti. Se li hai aggiunti a una sezione esistente, puoi vederli qui

Puoi seguire gli stessi passaggi anche per Contatti, Conti e Opportunità.

### 3E. AGGIUNTA DI CAMPI DI SALES CONNECT NELLA STORIA DELLE ATTIVITÀ

**Passo 1:** Fai clic sull'ingranaggio delle impostazioni e poi seleziona Modifica Oggetto Pagina

Fai clic su Gestione Oggetti. Scorri verso il basso e fai clic su "Lead".

Fai clic su Layout di Pagina nel pannello a sinistra. Fai clic su Layout Lead

**Fase 2:** Scorri fino al fondo della pagina alla sezione della lista correlata Cronologia Attività e fai clic sull'icona a forma di chiave inglese.

**Fase 3:** Fai clic sull'icona della chiave inglese che aprirà le "Proprietà della Lista Correlata – Cronologia Attività". Puoi selezionare i campi MSC e fare clic su "Aggiungi". Fai clic su "OK"

**Consiglio Sales Connect:** Salesforce ti permette di visualizzare solo 10 colonne nella vista della Lista Correlata Cronologia Attività. Anche se non puoi mostrare tutti i campi Sales Connect in una singola vista, puoi comunque fare report su tutti i campi Sales Connect.

Consigliamo di includere i seguenti campi di Sales Connect nella Cronologia delle Attività: Tipo, Sales Connect Cliccato, Sales Connect Visualizzato e Sales Connect Risposto.

**Passo 4:** Fai clic su "Salva" quando hai finito con la pagina dei Lead.

**Passo 5:** Ripeti i Passi da 1 a 4 per i Layout delle pagine Contatti, Account e Opportunità.

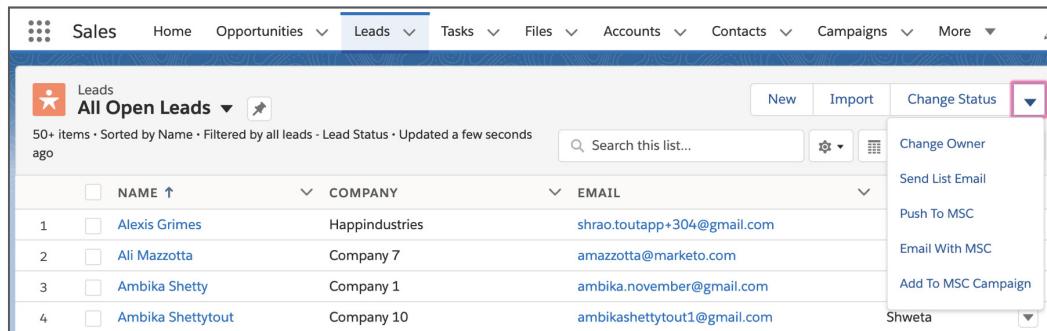
## 3F. AGGIUNGERE I PULSANTI DI SALES CONNECT ALLA VISTA ELENCO DEI LEAD (AZIONI IN MASSA)

**Passo 1:** Accedi alla pagina di configurazione di Salesforce. Fai clic su Object Manager. Scorri verso il basso e clicca su "Lead". Scegli Layout di Ricerca

	Search Layouts 6 Items, Sorted by Layout	Quick Find	
	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED	BUTTONS DISPLAYED
Fields & Relationships	List View	N/A	Open in Quip, New, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Campaign, Clean, Add to Campaign, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Call List, Send List Email, Add to MSC Campaign (Classic), Email With MSC (Classic), Push to MSC (Classic)
Page Layouts	Lookup Dialogs	Name, Company	N/A
Lightning Record Pages	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile	N/A
Buttons, Links, and Actions	Search Filter Fields	N/A	N/A
Compact Layouts	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias	N/A
Field Sets	Tab	Name, Company, Phone	N/A
Object Limits			
Record Types			
Related Lookup Filters			
Search Layouts			
Triggers			

**Passo 2:** Fai clic su Modifica sul lato destro per la Vista Elenco.

**Passo 3:** Successivamente, seleziona l'opzione Aggiungi alla Campagna MSC, Email con Campagna MSC e Spingi a MSC, e fai clic su aggiungi. Fai clic su salva quando hai terminato.



The screenshot shows the Salesforce Leads list view. At the top, there's a navigation bar with tabs like Sales, Home, Opportunities, Leads, Tasks, Files, Accounts, Contacts, Campaigns, and More. Below the navigation is a search bar and a 'Change Status' button. The main area displays a list of leads titled 'All Open Leads'. The list includes columns for Name, Company, and Email. On the right side of the list, there's a vertical 'More' dropdown menu. This menu contains several options: 'Change Owner', 'Send List Email', 'Push To MSC', 'Email With MSC', and 'Add To MSC Campaign'. The 'Add To MSC Campaign' option is highlighted with a red box.

 Congratulazioni. Hai completato la funzionalità Sales Connect nell'account Salesforce delle viste Lead del tuo team. Puoi seguire lo stesso processo anche per la Vista Contatti. La prossima sezione della Guida tratterà i report e i dashboard predefiniti per il tuo team.

Nota: Per le viste elenco "Visualizzate di recente" Salesforce Lightning non consente di personalizzare i pulsanti.

[https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en\\_US&type=1&mode=1](https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en_US&type=1&mode=1)

## 4. DETTAGLI DEL PACCHETTO SALES CONNECT

Campi di attività personalizzati	Descrizione	Tipo	Tipo di dato
Chiamata locale MSC ID di presenza	Come utente, posso scegliere Presenza Locale come opzione quando effettuo chiamate dal telefono MSC. La chiamata in arrivo mostrerà un numero locale per il destinatario	Attività	Testo
Registrazione chiamata MSC URL	Le chiamate possono essere registrate e un link per questa registrazione verrà registrato qui	Attività	Testo
Campagna MSC	Registra il nome della campagna MSC su cui si trova il Contatto/Lead	Attività	Testo
URL Campagna MSC	Registra l'URL della campagna creata in MSC. Cliccando su questo si aprirà la campagna nell'app web di MSC	Attività	Testo
MSC Campagna Attuale Passo	Se un contatto/lead è su una campagna, questo campo registrerà il nome del passo su cui il contatto/lead si trova attualmente	Attività	Testo
MSC Allegato Email Visualizzato	Registra i dati quando un'email viene inviata con un allegato e questo allegato viene visualizzato dal destinatario	Attività	Casella di controllo
MSC Email Cliccata	Registra un segno di spunta quando il destinatario clicca su un link nell'email	Attività	Casella di controllo
MSC Email Risposta	Registra un segno di spunta quando il destinatario risponde all'email	Attività	Casella di controllo
Stato Email MSC	Mostra se un'email è inviata/in corso/ritorno (il tracciamento delle email rimbalzate dipende dal canale di consegna utilizzato)	Attività	Testo
Template Email MSC	Registra il nome del template MSC utilizzato nell'email inviata a Lead/Contatto	Attività	Testo
Template Email MSC URL	Registra l'URL del template creato in MSC. Cliccando su questo si aprirà il template nell'app web di MSC	Attività	Testo
URL Email MSC	Cliccando su questo URL si aprirà il centro di comando in MSC e verrà visualizzata la scheda cronologica Dettagli Persone dove l'utente può vedere l'email inviata	Attività	Testo
Email MSC Visualizzata	Registra un segno di spunta quando il destinatario visualizza un'email	Attività	Casella di controllo

Campo di registrazione MSC Roll Up	Descrizione	Tipo	Tipo di dato
MSC - Ultimo Engagement di Marketing	Ultimo engagement in arrivo dal Marketing	Contatto Account Opportunità Lead	Data e Ora
MSC - Ultimo Engagement di Marketing Data	Timestamp dell'engagement dal Marketing	Account Opportunità Contatto Lead	Data e Ora
MSC - Ultimo Engagement di Marketing Descr	Descrizione dell'engagement	Account Opportunità Contatto Lead	Testo
MSC - Ultimo Engagement di Marketing Fonte	Fonction de l'engagement de Marketing	Account Opportunità Contatto Lead	Testo

MSC - Ultimo coinvolgimento marketing Tipo	Tipo di coinvolgimento. Es: Attività web	Account Contatto Lead Opportunità	Testo
MSC - Ultima attività commerciale	Ultima attività svolta dal team di vendite	Account Contatto Lead Opportunità	Data e ora
MSC - Ultima risposta	Ultima risposta email all'email di Vendite	Account Contatto Lead Opportunità	Data e ora
MSC - Campagna Vendite Attuale	Registra il nome della campagna MSC a cui il Contatto/Lead è iscritto	Account Contatto Lead Opportunità	Testo
MSC - Ultima Connessione Vendite	Ultima interazione in arrivo da Vendite	Account Contatto Lead Opportunità	Data e ora
MSC - Opt Out	Campo di esclusione	Account Contatto Lead Opportunità	Casella di controllo

Pulsanti MSC	Descrizione	Tipo Account
		Contatto Lead
Invia Email MSC	Invia email di vendita da Salesforce	Opportunità
Aggiungi alla Campagna MSC	Aggiungi alle campagne MSC da Salesforce	Contatto Lead
Invia a MSC	Invia contatto da Salesforce a MSC	Contatto Lead
Chiamata con MSC	Effettua chiamate di vendita da Salesforce	Contatto Lead

Pulsanti di Azione di Massa MSC	Descrizione	Tipo Contatto
Aggiungi alla Campagna MSC	Aggiungi alle campagne MSC da Salesforce	Lead Account * Opportunità *
Invia a MSC	Invia contatto da Salesforce a MSC	Contatto Lead Account * Opportunità *

Email con MSC	Email con MSC da Salesforce	Contatto Lead Account * Opportunità *
---------------	-----------------------------	---

\*Solo il primo lead o contatto dall'account/opportunità sarà coinvolto

## 5A. CONFIGURAZIONE DEL CONTO SALES CONNECT E SALESFORCE

Ora che hai impostato l'esperienza Sales Connect in Salesforce, è il momento di passare al tuo account Sales Connect.

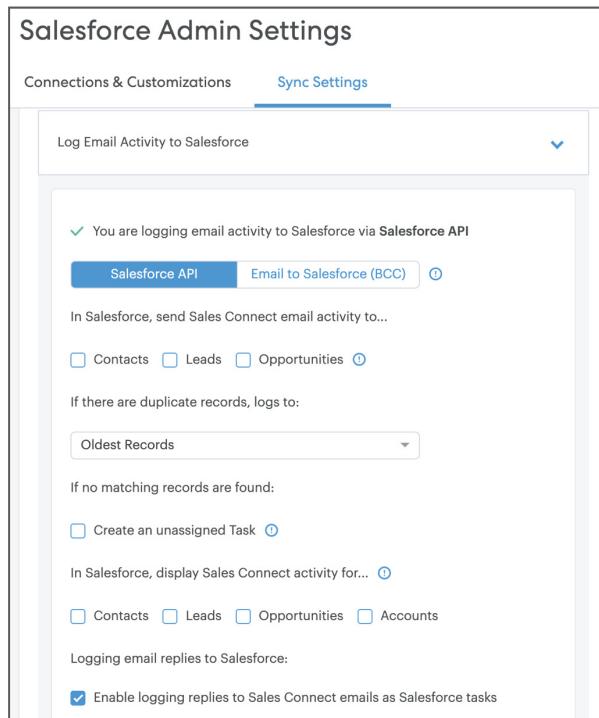
Ogni utente di Sales Connect deve collegarsi al proprio account Salesforce. Per quanto riguarda la configurazione dell'account, ogni utente può impostare la propria configurazione oppure un amministratore può sovrascrivere le impostazioni e configurare l'intera sottoscrizione. (Sezione successiva)

**Consiglio Sales Connect:** Le impostazioni che vedi attivate di default sono quelle raccomandate.

Esaminiamo ciascuna impostazione disponibile per gli utenti.

### Registrazione dell'Attività Email tramite API

Consigliamo di registrare l'attività email su Salesforce tramite API. Per utilizzare l'impostazione di Registrazione dell'Attività Email su Salesforce tramite API, è necessario avere un'edizione Enterprise di Salesforce o l'edizione Professional di Salesforce (se hai acquistato l'integrazione tramite Web Services API).



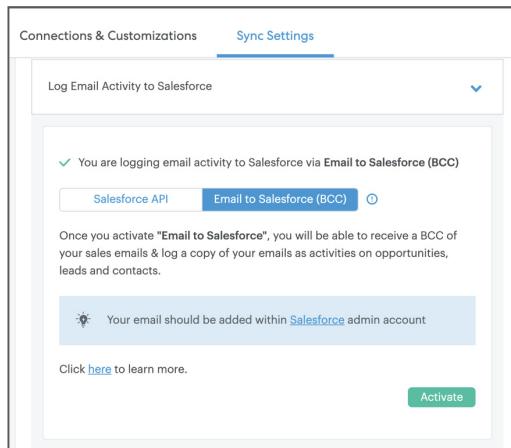
Ci sono diverse impostazioni in Sales Connect che puoi regolare se registri l'attività email su Salesforce tramite API.

1. Hai la possibilità di inviare l'attività delle tue email a Opportunità, Lead e Contatti. Ti consigliamo di inviare le attività email a Salesforce per tutte queste opzioni.
2. Se ci sono record duplicati di contatti o lead, puoi registrare l'attività su Tutti i Record, il Record Più Vecchio o Più Attività. Consigliamo di selezionare Più Attività.
3. Se non vengono trovati record corrispondenti, puoi attivare l'opzione per Creare un Compito Non Assegnato. Questo compito apparirà nella sezione "I Miei Compiti" della tua pagina principale in Salesforce. Consideralo attraverso il flusso di lavoro dei tuoi rappresentanti e decidi se ha senso.
4. Puoi abilitare la registrazione delle risposte alle email di Sales Connect come compiti in Salesforce. Tutte queste impostazioni possono essere sovrascritte dall'Amministratore Master di Sales Connect se desideri che il team utilizzi le stesse impostazioni di sincronizzazione delle attività.

**Consiglio per Sales Connect:** Assicurati che le impostazioni API selezionate corrispondano alle impostazioni di Associazioni Email in Salesforce.

#### Registrare l'attività email tramite BCC

Per registrare l'attività email tramite BCC, devi prima ottenere il tuo indirizzo Email to Salesforce. Fallo cliccando su "Ottieni il mio indirizzo BCC". Se per qualche motivo il tuo indirizzo Email to Salesforce non viene visualizzato, puoi ottenerlo direttamente da Salesforce. (Le mie impostazioni > Email > La mia Email to Salesforce. Copia questo indirizzo e incollalo nel campo indirizzo BCC nel tuo account Sales Connect.



**Consiglio per Sales Connect:** Come amministratore di Salesforce, potresti dover abilitare l'opzione "La mia Email to Salesforce" per tutti gli utenti se desideri che il tuo team registri l'attività email tramite BCC.

#### Sincronizzare le opportunità da Salesforce con Sales Connect

Sincronizzando le tue opportunità con Sales Connect, sarai in grado di:

- Usa il Gong delle Vendite per celebrare e condividere quando chiudi un affare. Sales Connect aggiornerà la tua fase di opportunità una volta che "suoni il gong".
- Scopri quanti email ci vogliono per chiudere un affare, l'età dell'opportunità e la dimensione dell'affare
- Visualizza una mappa termica delle tue opportunità per vedere quando gli affari si scaldano
- Aggiorna il tuo pipeline da qualsiasi luogo usando Sales Connect e la nostra estensione Chrome.
- Nota bene - abilitare questa impostazione influenzera i tuoi limiti API
- Sincronizza Compiti - Se abiliti questa impostazione, sarà creata una sincronizzazione bidirezionale tra Salesforce e Sales Connect. Ciò significa che tutto ciò che viene creato, modificato, completato o eliminato in Sales Connect sarà riflesso in Salesforce. Tutto ciò che viene creato, modificato, completato o eliminato in Salesforce sarà riflesso in Sales Connect. Queste sincronizzazioni dovrebbero apparire in circa 10 minuti. Nota bene - abilitare questa impostazione influenzera i tuoi limiti API.

**Passo 5:** Una volta che hai finito di regolare tutte le tue impostazioni, clicca su "Salva".

#### Aggiungi Sales Connect Outbox

La Sales Connect Outbox permette ai membri del team di accedere rapidamente a tutte le funzionalità di Sales Connect direttamente da Salesforce. Con Sales Connect Outbox, un utente potrà creare e rivedere modelli di email, inviare un'email di gruppo, creare una campagna e gestire le priorità quotidiane con il Command Center. Segui questi passi per aggiungere Sales Connect Outbox al tuo account Salesforce. Assicurati che tutti i rappresentanti abbiano configurato questo setup.

**Passo 1:** Nel tuo account Salesforce, clicca sulla scheda + in cima allo schermo.

**Passaggio 2:** Poi fai clic su Personalizza le mie schede per aggiungere una nuova scheda al tuo display predefinito.

**Passaggio 3:** Nella schermata Personalizza le mie schede, seleziona l'opzione Sales Connect Outbox dal riquadro sinistro. Clicca sulla freccia Aggiungi per spostarla nel riquadro destro. Clicca su Salva quando hai finito.

**Consiglio di Sales Connect:** Se i tuoi rappresentanti non vedono l'opzione per aggiungere Sales Connect Outbox alla loro scheda Salesforce, potrebbe essere legato ai permessi di Salesforce. In tal caso, ti consigliamo di configurare prima Sales Connect Outbox come amministratore, così i membri del tuo team possono aggiungere Sales Connect Outbox ai loro account.

## 5B. IMPOSTAZIONI DI ACCOUNT ADMIN

Gli amministratori principali di Sales Connect hanno la possibilità di configurare alcune delle impostazioni di Salesforce del loro team all'interno di Sales Connect. Vai a <https://SalesConnect.com/next#settings/admin> e consulta la sezione Configurazione di Salesforce.

Team-Wide Sync Settings

Apply settings to all users

Enabling this option will override your team's settings and prevent members from configuring their own.  
(Leaving it disabled will allow each user on your plan to configure their own sync settings.)

[Log Email Activity to Salesforce](#)

[Sync Sales Connect Tasks/Reminders to Salesforce Tasks](#)

#### Abilita la Sincronizzazione delle Disiscrizioni con Salesforce

Quando questa impostazione è abilitata, qualsiasi Lead o Contatto in Salesforce che sia stato bloccato disiscrivendosi tramite un link di disiscrizione in un'email di Sales Connect inviata da un membro del tuo team verrà automaticamente contrassegnato come "Email Opt Out" in Salesforce. Inoltre, se il tuo team utilizza il pulsante Push to Sales Connect in Salesforce, qualsiasi Lead o Contatto contrassegnato come "Email Opt Out" non verrà aggiunto al nuovo gruppo di Sales Connect dopo il push.

In Salesforce, l'accessibilità a livello di campo deve essere configurata per consentire a tutti gli utenti del tuo team di visualizzare e modificare il campo 'Email Opt Out' per Lead e Contatti. Se il campo 'Email Opt Out' non è visibile sugli oggetti Lead e Contatto, o se gli utenti del tuo team non hanno accesso a esso a causa del loro Set di Permessi, Sales Connect non sarà in grado di aggiornare correttamente questo campo con le nuove informazioni di disiscrizione bloccata.

Una volta soddisfatti i criteri sopra, questa sincronizzazione di opt-out tra Sales Connect e Salesforce verrà eseguita una volta a notte, tra le 20:00 e le 21:00 PST. Non è necessario avere la sincronizzazione dei Task di Salesforce abilitata affinché questa funzione funzioni correttamente.

#### Sovrascrivi tutte le Impostazioni di Sincronizzazione Salesforce per il Tuo Team

Spuntando questa casella, i membri del team avranno le impostazioni che hai applicato ai loro account Sales Connect.

Se registri l'attività e-mail tramite API avrai più opzioni per sincronizzare l'attività e-mail e registrare le risposte a Salesforce.

Complimenti, la configurazione è completata.

# Marketo Sales Connect för Salesforce Lightning: Installationsguide

I den här guiden kommer du att lära dig hur du:

- Ansluter ditt MSC-konto till Salesforce
- Installerar MSC-anpassningspaketet i Salesforce
- Lägger till MSC-samlingsloggfält, anpassade aktivitetsfält, sidlayoutknappar och listvyknappar i Salesforce
- Ställer in ditt MSC-konto för att logga information i ditt Salesforce-konto

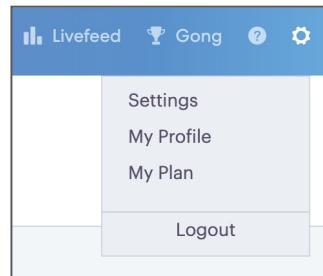
## Innehållsförteckning

Marketo Sales Connect för Salesforce Lightning: Installationsguide .....	1
1. Anslut Sales Connect till Salesforce .....	2
2. Installation av Sales Connect-anpassningar .....	2
3. Konfigurera Sales Connect-anpassningar i Salesforce.....	4
3A. Skapa anpassad domän .....	4
3B. Skapa leadregistreringssida .....	5
3C. Lägg till Sales Connect-knappar på layouten för leadregistreringssidan.....	7
3D. Lägg till Sales Connect-fält i layouten för leadposter .....	8
3E. Lägg till Sales Connect-fält i aktivitetsloggen.....	9
3F. Lägg till Sales Connect-knappar till listvyn för leads (Massåtgärder) .....	10
4. Detaljer om Sales Connect-paket .....	11
5A. Konfiguration av Sales Connect och Salesforce-konto .....	13
5B. Administrationsinställningar för Sales Connect-konto .....	15

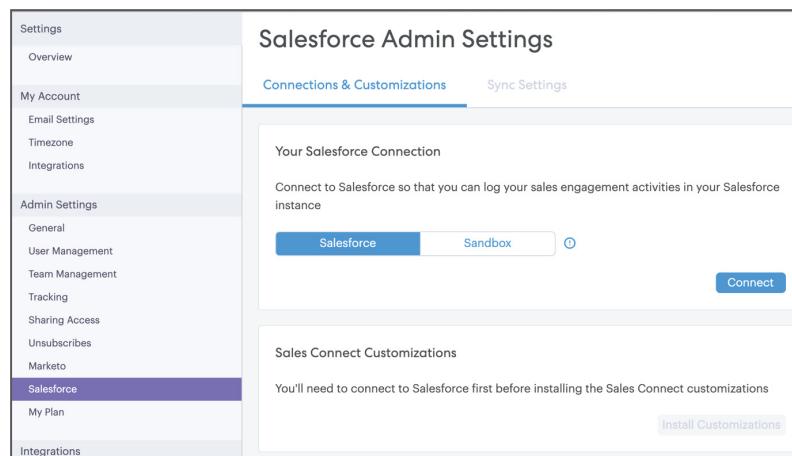
## 1. ANKNYT SÄLJ KONTAKT TILL SALESFORCE

Förutsättning: Du behöver administratörsbehörighet till ditt Marketo Sales Connect-konto

**Steg 1:** Logga in på ditt Marketo Sales Connect-konto. Klicka på kugghjulsikonen i det övre högra hörnet och gå till sidan Inställningar.



**Steg 2:** Klicka på Salesforce i vänstra panelen under Admininställningar. Klicka på knappen "Anslut" i kortet "Din Salesforce-anpassning"



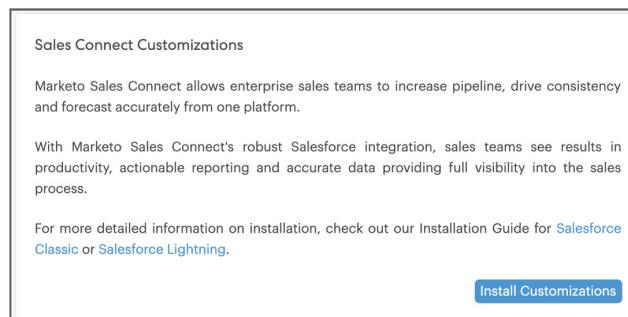
The screenshot shows the 'Salesforce Admin Settings' interface. On the left, there's a sidebar with 'Settings' and 'Overview' at the top, followed by 'My Account' (with 'Email Settings', 'Timezone', and 'Integrations' listed), 'Admin Settings' (with 'General', 'User Management', 'Team Management', 'Tracking', 'Sharing Access', 'Unsubscribes', 'Marketo', and 'Salesforce' listed, where 'Salesforce' is highlighted in purple), 'My Plan', and 'Integrations' at the bottom. The main content area is titled 'Salesforce Admin Settings' and has tabs for 'Connections & Customizations' (which is active) and 'Sync Settings'. Under 'Connections & Customizations', there's a section for 'Your Salesforce Connection' with a note to connect to Salesforce for sales engagement activities. It shows a 'Salesforce' button (which is blue) and a 'Sandbox' button (which is white). There's also a 'Connect' button. Below this is a section for 'Sales Connect Customizations' with a note that you need to connect to Salesforce first before installing the customizations, and a 'Install Customizations' button.

Du kommer att omdirigeras till Salesforce där du behöver tillåta åtkomst mellan ditt Sales Connect- och Salesforce-konto. Därefter kommer du tillbaka till Salesforce-sidan

När anslutningen har upprättats kommer "Installera anpassningar" att aktiveras

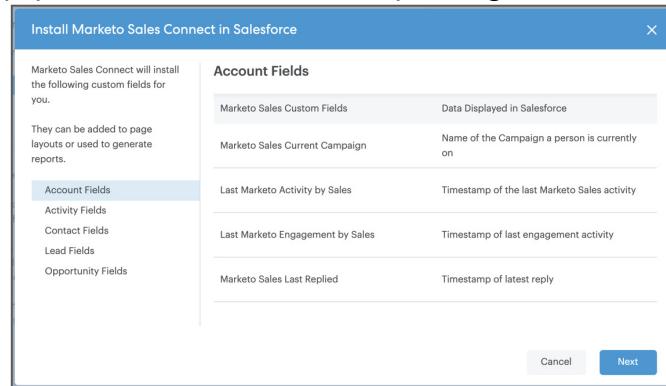
## 2. SALES CONNECT ANPASSNINSTALLATION

**Steg 1:** Klicka på "Installera anpassningar".

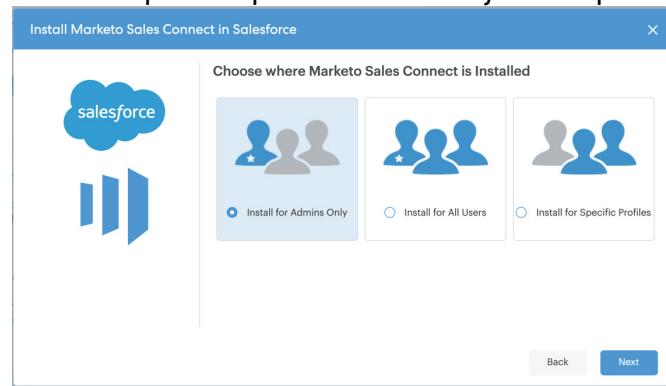


The screenshot shows the 'Sales Connect Customizations' page. It starts with a heading 'Sales Connect Customizations' and a paragraph explaining that Marketo Sales Connect allows enterprise sales teams to increase pipeline, drive consistency, and forecast accurately from one platform. It then states that with Marketo Sales Connect's robust Salesforce integration, sales teams see results in productivity, actionable reporting, and accurate data providing full visibility into the sales process. At the bottom, there's a note about checking the Installation Guide for 'Salesforce Classic' or 'Salesforce Lightning', and a prominent 'Install Customizations' button.

## Steg 2: Följ anvisningarna i popup-fönstren för att installera anpassningar

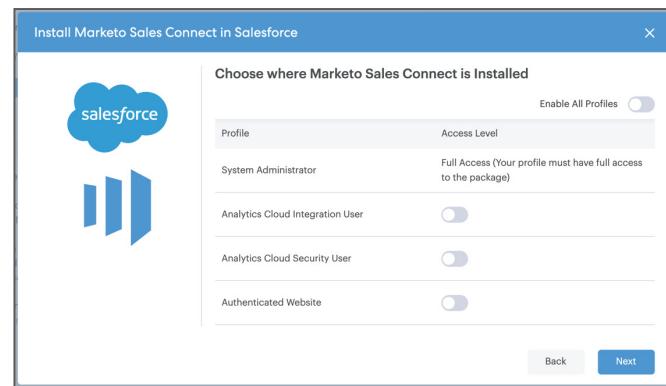


**Steg 3:** Du kan installera Sales Connect endast för administratörer, alla användare eller enbart för specifika profiler. Om du väljer att installera för specifika profiler kan du välja dessa profiler på följande skärm.

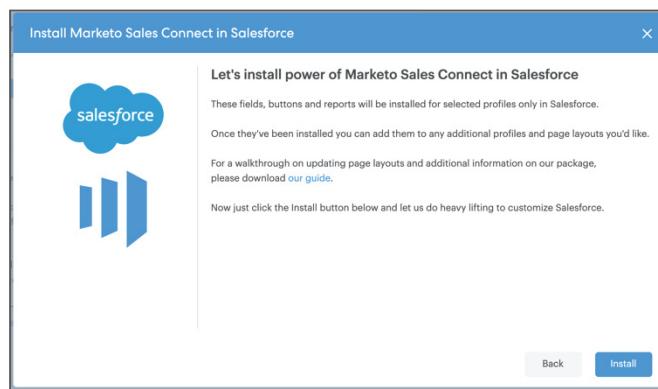


**Sales Connect Tips:** Vi rekommenderar att ge tillgång till alla användare eftersom detta endast definierar åtkomst till Sales Connect-knapparna, inte till någon av dina specifika e-postdata. Men om du väljer att installera anpassningar för specifika profiler kan du välja profilerna på den följande skärmen.

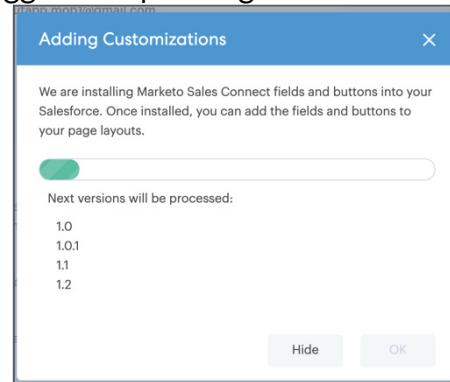
**Tips för Sales Connect:** Du kan fortfarande välja att aktivera för alla profiler eller inaktivera för alla profiler med hjälp av reglaget



**Steg 4:** Klicka på knappen Installera för att påbörja installationen



Du kommer att se modalfönstret 'Lägger till anpassningar' som visar din framsteg



Grattis! Du har slutfört uppdateringen av Sales Connect Salesforce-paketet

### 3. KONFIGURERA SALES CONNECT ANPASSNINGAR I SALESFORCE

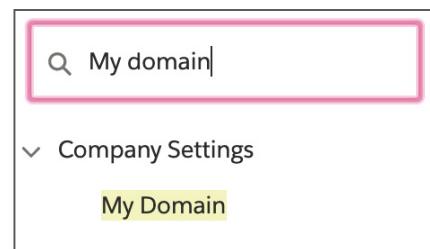
När du nu har installerat Sales Connect Salesforce-anpassningarna är det dags att lägga till knappar och fält i din sidlayout.

#### 3A. SKAPA ANPASSA DOMÄN

**Om din organisation redan har en anpassad domän, kan du hoppa över denna sektion och gå vidare till nästa.**

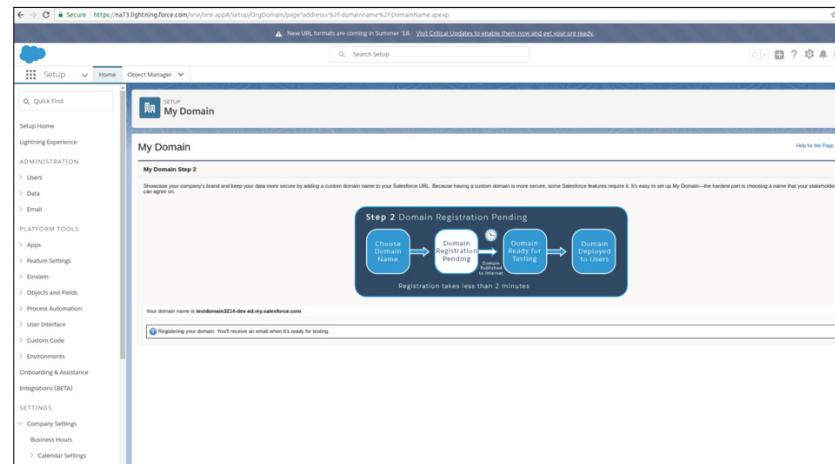
**Steg 1:**Klicka på 'Setup' i det övre högra hörnet

**Steg 2:**Sök efter 'My Domain' i sökrutan i sidopanelen och klicka på det

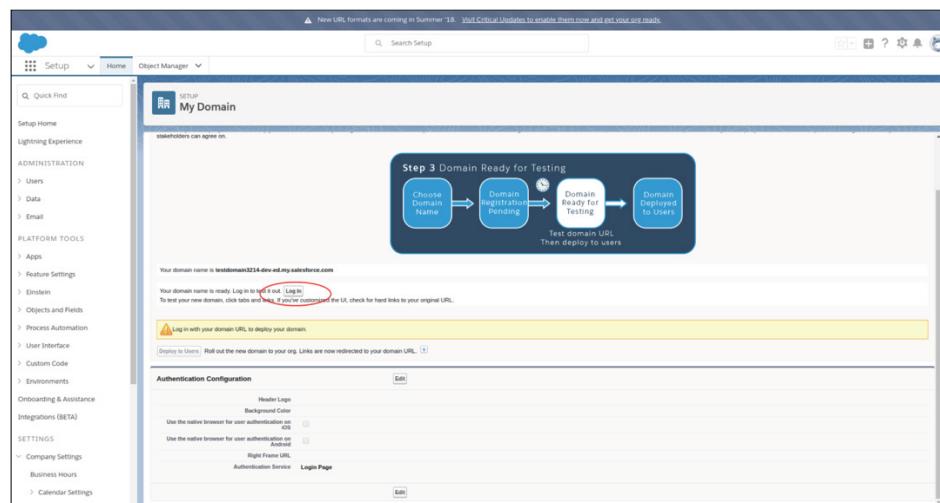


**Steg 3:** Ange ett anpassat domännamn, testa tillgänglighet och klicka sedan på "Registrera domän"

Registreringen tar ungefär 2-3 minuter. När det är klart får du ett verifieringsmejl från Salesforce



**Steg 4:** När det är klart kan du nu logga in med ditt anpassade domännamn



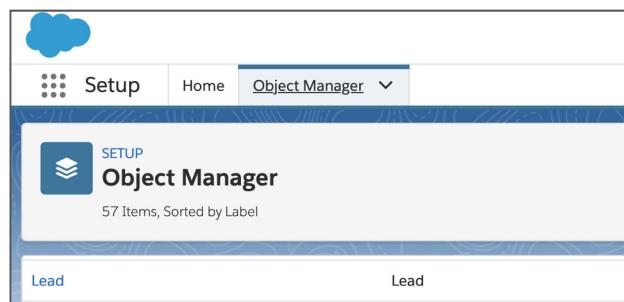
**Steg 5:** Du kommer att få en uppmaning att tillåta webbläsaren att öppna denna sida.

**Steg 6:** Du kan välja att distribuera det anpassade domännamnet till alla användare på ditt konto

## 3B. SKAPA EN LEAD RECORDSIDA

**Om du redan har en lead recordsida kan du gå vidare till nästa avsnitt, annars kan du följa stegen i detta avsnitt för att skapa en Lead Recordsida**

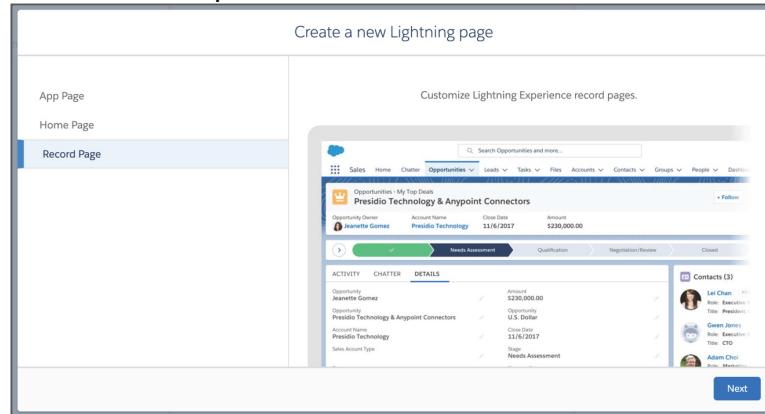
**Steg 1:** Klicka på Objekt Manager, bläddra ner och klicka på Lead



**Steg 3:** Klicka på Lightning Record-sidan i den vänstra panelen och klicka sedan på "Ny" på den högra sidan

This screenshot shows the 'Lightning Record Pages' section within the 'Lead' object manager. It lists three items: 'Lead Record Page' (modified by Ambika Shetty on 1/8/2019, 7:06 PM), 'Lead Record Page' (modified by Ambika Shetty on 1/8/2019, 7:07 PM), and 'Lead Record Page' (modified by Ambika Shetty on 1/8/2019, 7:22 PM). There are buttons for 'New' and 'View Page Assignments' at the top right.

**Steg 4:** Klicka på Blixtrekordsida och sedan på Nästa



**Steg 5:** Ange ett etikett namn och välj Lead från listan

This screenshot shows the second step of the 'Create a new Lightning page' wizard. It asks for a 'Label' (filled with 'Lead Record Page') and an 'Object' (set to 'Lead'). A 'Next' button is at the bottom right.

**Steg 6:** Klicka på Nästa. I "Skapa en ny Blixtsida" klickar du på fliken "Klona Salesforce Standardsida" och väljer sedan en vy som passar bäst för ditt team. Klicka på Slutför

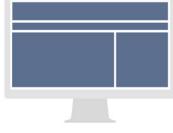
Create a new Lightning page

CHOOSE PAGE TEMPLATE    **CLONE SALESFORCE DEFAULT PAGE**

Lead Grouped View Default

Lead Full View Default

Lead Record View for Lightning Console



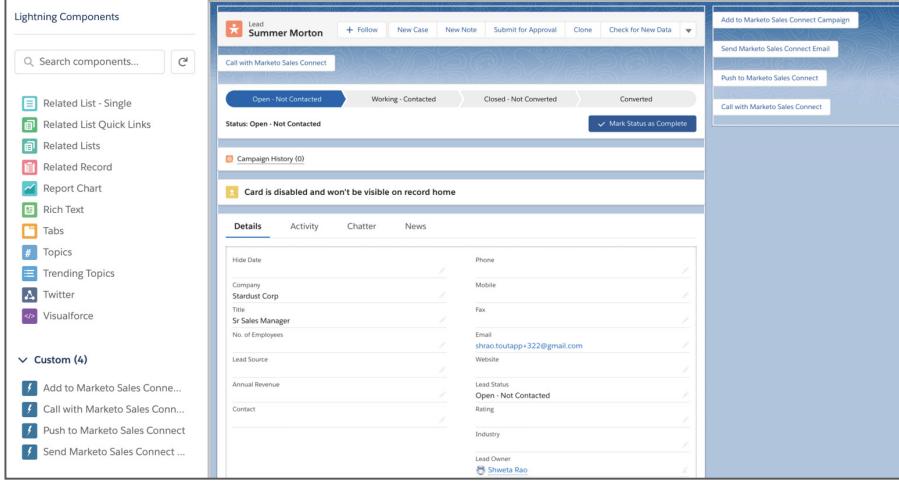
Full-width header above a subheader, main area, and sidebar. Includes Highlights Panel, Path, Chatter, Activities, Record Detail, Potential Duplicates, and Twitter.

[Back](#)    [Finish](#)

Du har nu framgångsrikt lagt till en sida för Lead Record.

### 3C. LÄGG TILL SALES CONNECT KNAPPAR PÅ LAYOUTEN FÖR LEAD RECORDSIDA

**Steg 1:** När du har lyckats skapa din Lead Record-sida kan du nu se knapparna för Marketo Sales Connect under avsnittet "Anpassat" i panelen på vänster sida



**Steg 2:** När du klickar på spara, blir du ombedd att aktivera denna sida för alla användare, klicka på Aktivera om du väljer att göra det.

**Steg 3:** Välj App, Typ av post och Profilflik och klicka på Tilldela till App, Typ av post och Profiler.

Custom record pages can be assigned at different levels:

- The org default** record page displays for an object unless more specific assignments are made.
- App default** page assignment, if specified, overrides the org default.
- App, record type, profile** assignments override org and app defaults.

[Learn more about Lightning page assignment.](#)

ORG DEFAULT    APP DEFAULT    **APP, RECORD TYPE, AND PROFILE**

Set a combination of apps, record types, and profiles to display this custom record page. This setting is the most specific and allows for fine-grained customization within a Lightning app.

[Assign to Apps, Record Types, and Profiles](#)

#### Steg 4: Välj Försäljning från appmodulen

Select Apps

First, select the apps to display the "Lead 101" record page.

Lightning Apps (4)	
APP NAME	DESCRIPTION
<input type="checkbox"/> LightningInstrumentation	View Adoption and Usage Metrics for Lightning Experience
<input checked="" type="checkbox"/> Sales	Manage your sales process with accounts, leads, opportunities, and ...
<input type="checkbox"/> Sales Console	(Lightning Experience) Lets sales reps work with multiple records on...
<input type="checkbox"/> Service Console	(Lightning Experience) Lets support agents work with multiple recor...

[Cancel](#) [Back](#) [Next](#)

#### Steg 5: Du kan sedan välja de profiler du vill aktivera anpassningarna för

Selected Profiles

Select the profiles to display the "Lead 101" record page.

Profiles (36)		0 Selected
PROFILE	DESCRIPTION	
<input type="checkbox"/> Analytics Cloud Integration User		
<input type="checkbox"/> Analytics Cloud Security User		
<input type="checkbox"/> Authenticated Website		
<input type="checkbox"/> Authenticated Website		
<input type="checkbox"/> Chatter External User		
<input type="checkbox"/> Chatter Free User		

[Cancel](#) [Back](#) [Next](#)

#### Steg 6: Du kan granska profilerna i fliken Granska Uppdrag och sedan klicka på Spara

#### Steg 7: Du har framgångsrikt lagt till knappar på din Lead Record-sida

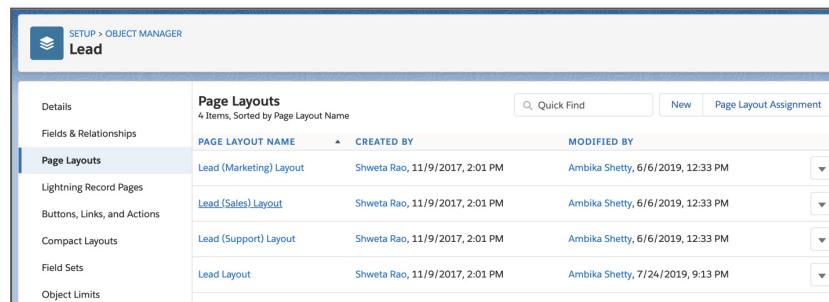
Du kan följa samma process för att lägga till knappar på sidorna för Kontakt, Konton och Möjligheter också.

### 3D. LÄGG TILL SALES CONNECT-FÄLT PÅ SIDA FÖR LEADPOST LAYOUT

För att säkerställa korrekt rapportering av data från Sales Connect, bör du lägga till alla anpassade Sales Connect-fält, inklusive typfältet, till uppgiftslayouten. Följ dessa steg för att ställa in det för din teams Salesforce-konto.

**Steg 1:** Navigera till Salesforce inställningssida. Klicka på Objektadministratör. Scrolla ner och klicka på "Leads".

**Steg 2:** Klicka på Sidlayouter i den vänstra panelen. Klicka på Lead-layout



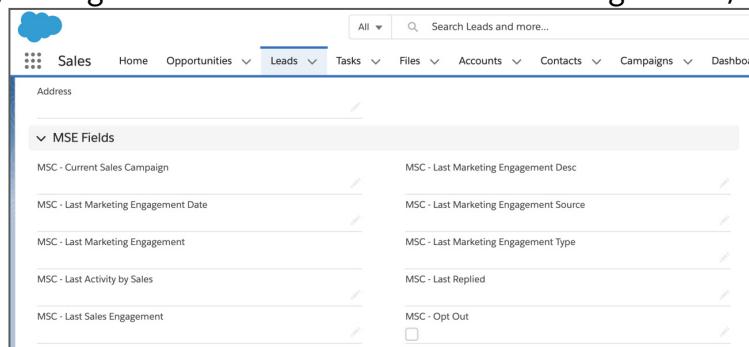
PAGE LAYOUT NAME	CREATED BY	MODIFIED BY
Lead (Marketing) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Sales) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Support) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 7/24/2019, 9:13 PM

**Steg 3:** Du kan välja att lägga till en separat sektion för Marketo Sales Connect-fält eller lägga till det i en befintlig sektion

**Steg 4:** Sök efter "MSC" i ditt sökfält för att hitta alla MSC-fält. Du kan dra och släppa alla fält till den nya avsnitt du skapade eller ett befintligt avsnitt

**Steg 5:** Klicka på "Snabbspara"

**Steg 6:** Du kan se dina nyss tillagda fält. Om du lade till dem i ett befintligt avsnitt, kan du se dem här



Du kan följa samma steg för Kontakter, Konton & Möjligheter också.

### 3E. TILLÄGG AV SALES CONNECT FÄLT TILL AKTIVITETSHISTORIK

**Steg 1:** Steg 1: Klicka på inställningskuggjulet och välj Redigera sidobjekt

Klicka på Objektshanteraren. Scrolla ner och klicka på "Leads".

Klicka på Sidlayout i panelen till vänster. Klicka på Lead Layout

**Steg 2:** Scrolla till botten av sidan till avsnittet Aktivitetslista och klicka på Skiftnyckel-ikonen.

**Steg 3:** Klicka på Spanner-ikonen som visar "Egenskaper för relaterad lista – Aktivitetslista". Du kan välja MSC-fält och klicka på "Lägg till". Klicka på "OK"

**Tips för Sales Connect:** Salesforce tillåter endast att visa 10 kolumner i din vy för relaterad aktivitetslista. Även om du inte kan visa alla Sales Connect-fält i en enda vy, kan du rapportera om alla Sales Connect-fält.

Vi rekommenderar att inkludera följande Sales Connect-fält i aktivitetsloggen: Typ, Sales Connect Klickade, Sales Connect Visade och Sales Connect Svarade.

**Steg 4:** Klicka på "Spara" när du är klar med leads-sidan.

**Steg 5:** Repetera steg 1 - 4 för kontakt-, konto- och möjlighetslayouter.

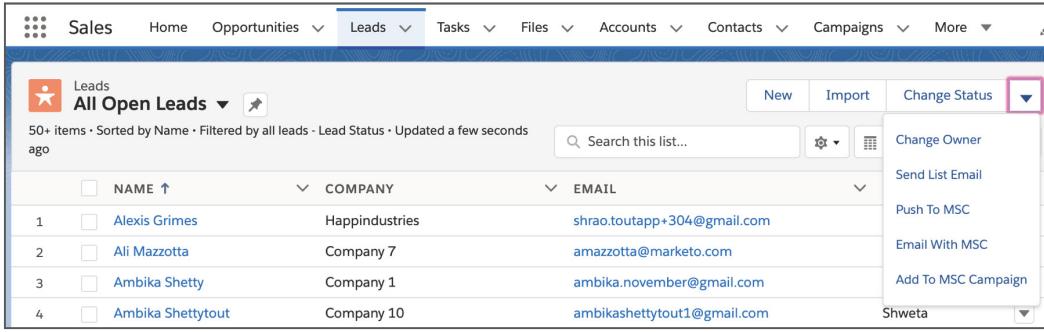
## 3F. LÄGG TILL SALES CONNECT-KNAPPAR I LEADS-LISTVY (MASSÅTGÄRDER)

**Steg 1:** Gå till Salesforce-inställningssidan. Klicka på Objektchef. Rulla ner och klicka på "Leads". Välj Sök Layouter

Details	Search Layouts	
Fields & Relationships	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED
Page Layouts	List View	N/A
Lightning Record Pages		Open in Quip, New, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Campaign, Clean, Add to Campaign, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Call List, Send List Email, Add to MSC Campaign (Classic), Email With MSC (Classic), Push to MSC (Classic)
Buttons, Links, and Actions		
Compact Layouts	Lookup Dialogs	Name, Company
Field Sets	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile
Object Limits		N/A
Record Types	Search Filter Fields	N/A
Related Lookup Filters	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias
Search Layouts		N/A
Triggers	Tab	Name, Company, Phone

**Steg 2:** Klicka på Redigera längst ner till höger för Listvy.

**Steg 3:** Välj sedan alternativet Lägg till i MSC-kampanj, E-posta med MSC-kampanj & Skicka till MSC och klicka lägg till. Klicka på spara när du är klar.



The screenshot shows the Salesforce Leads list view titled "All Open Leads". The top navigation bar includes Sales, Home, Opportunities, Leads, Tasks, Files, Accounts, Contacts, Campaigns, and More. The Leads menu item is currently selected. On the right side of the screen, there is a vertical sidebar with several buttons: "Change Owner", "Send List Email", "Push To MSC", "Email With MSC", and "Add To MSC Campaign". The "Add To MSC Campaign" button is highlighted with a red box. The main list area displays four lead records: Alexis Grimes, Ali Mazzotta, Ambika Shetty, and Ambika Shettytou. Each record includes columns for Name, Company, and Email.

 Grattis. Du har slutfört uppbyggnaden av Sales Connect-funktionaliteten i ditt teams Lead Views Salesforce-konto. Du kan följa samma process för Kontaktvy också. Nästa avsnitt i guiden kommer att täcka rapportering och instrumentpaneler direkt ur lådan för ditt team.

Notera: För listvyer som "Nyligen visade" i Salesforce Lightning tillåts det inte att anpassa knapparna.

[https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en\\_US&type=1&mode=1](https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en_US&type=1&mode=1)

## 4. FÖRSÄLJNING SAMARBETA PAKET DETALJER

Anpassade aktivitetsfält	Beskrivning	Typ	Datatyp
MSC Samtalslokal Närvaro-ID	Som användare kan jag välja Lokal närvaro som ett alternativ när jag ringer från MSC-telefonen. Inkommande samtal visar ett lokalt nummer för mottagaren	Aktivitet	Text
MSC Samtalsinspelning URL	Samtal kan spelas in och en länk till denna inspelning loggas här	Aktivitet	Text
MSC Kampanj	Loggar namnet på MSC-kampanjen som Kontakten/Lead är på	Aktivitet	Text
MSC Kampanj-URL	Registrerar URL till kampanjen som skapades i MSC. Att klicka på denna öppnar kampanjen i MSC:s webbapp	Aktivitet	Text
MSC Nuvarande kampanj Steg	Om en kontakt/lead är med i en kampanj, registrerar detta fält namnet på det steg som kontakten/lead är på just nu	Aktivitet	Text
MSC E-postbilaga Visad	Registrerar data när ett e-postmeddelande skickas med en bilaga och denna bilaga har visats av mottagaren	Aktivitet	Kryssruta
MSC E-post Klickad	Registrerar en bock när mottagaren klickar på en länk i e-postmeddelandet	Aktivitet	Kryssruta
MSC E-post Svarad	Registrerar en bock när mottagaren svarar på e-postmeddelandet	Aktivitet	Kryssruta
MSC E-poststatus	Visar om ett e-postmeddelande är skickat/pågående/studsat (spårning av studsat e-post beror på den använda leveranskanalen)	Aktivitet	Text
MSC E-postmall	Registrerar namnet på MSC mallen som användes i e-postmeddelandet som skickades till Lead/Kontakt	Aktivitet	Text
MSC E-postmall URL	Registrerar URL till mallen som skapades i MSC. Att klicka på denna öppnar mallen i MSC:s webbapp	Aktivitet	Text
MSC E-post-URL	Genom att klicka på denna URL öppnas kommandocentret i MSC och fliken för historik över Persondetaljvy visas där användaren kan se det skickade e-postmeddelandet	Aktivitet	Text
MSC E-post Visad	Loggar en bock när mottagaren visar ett e-postmeddelande	Aktivitet	Kryssruta

MSC Sammanfattningsloggfält	Beskrivning	Typ	Datatyp
MSC - Senaste Marknadsföringsengagemang	Senaste inkommande engagemang från Marknadsföring	Kontokontakt  Leadmöjlighet  Konto	Data och Tid
MSC - Senaste Marknadsföringsengagemang Datum	Tidsstämpel för engagemang från Marknadsföring	Kontakt  Leadmöjlighet	Data och Tid
MSC - Senaste Marknadsföringsengagemang Beskrivning	Beskrivning av engagemanget	Konto Kontakt  Leadmöjlighet	Text
MSC - Senaste Marknadsföringsengagemang Källa	Källa till Marknadsföringsengagemang	Konto  Kontakt  Leadmöjlighet	Text

MSC - Senaste marknadsengagemang Typ	Typ av engagemang. Ex: Webbaktivitet	Konto Kontakt Lead Möjlighet	Text
MSC - Sista aktivitet från försäljning	Sista utgående aktivitet utförd av försäljningsteamet	Konto Kontakt Lead Möjlighet	Datum och tid
MSC - Svarade senast	Sista e-postsvaret på säljarens e-post	Konto Kontakt Lead Möjlighet	Datum och tid
MSC - Aktuell försäljningskampanj	Loggar namnet på MSC-kampanjen som Kontakten/Lead är med i	Konto Kontakt Lead Möjlighet	Text
MSC - Senaste försäljningskontakt	Senaste inkommande engagemang från försäljning	Konto Kontakt Lead Möjlighet	Datum och tid
MSC - Avregistrering	Avregistreringsfält	Konto Kontakt Lead Möjlighet	Kryssruta

MSC-knappar	Beskrivning	Typ Konto
		Kontakt Lead
Skicka MSC e-post	Skicka försäljningsmejl från Salesforce	Möjlighet
Lägg till i MSC-kampanj	Lägg till i MSC-kampanjer från Salesforce	Kontakt Lead
Skicka till MSC	Skicka kontakt från Salesforce till MSC	Kontakt Lead
Ring med MSC	Gör försäljningssamtal från Salesforce	Kontakt Lead

MSC Bulk Action-knappar	Beskrivning	Typ Kontakt
Lägg till i MSC-kampanj	Lägg till i MSC-kampanjer från Salesforce	Lead Konto *
Skicka till MSC	Skicka kontakt från Salesforce till MSC	Kontakt Lead Konto * Möjlighet *

E-post med MSC	E-post med MSC från Salesforce	Kontakt Lead-konto * Möjlighet *
----------------	--------------------------------	--

\*Endast den första leaden eller kontakten från kontot/möjligheten kommer att engageras

## 5A. SALES CONNECT OCH SALESFORCE-KONTOKONFIGURATION

Nu när du har ställt in Sales Connect-upplevelsen i Salesforce är det dags att gå vidare till ditt Sales Connect-konto.

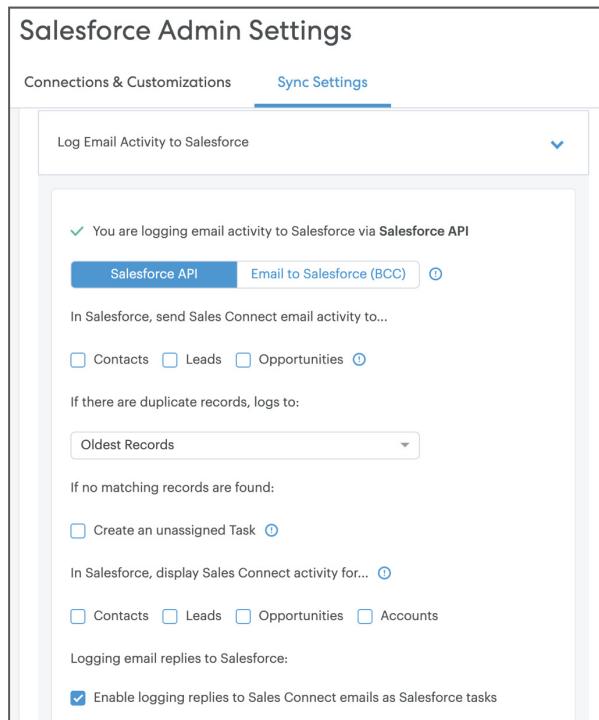
Varje användare av Sales Connect måste ansluta till sitt Salesforce-konto. När det gäller kontokonfigurationen kan varje användare ställa in sin egen konfiguration eller en administratör kan åsidosätta inställningarna och ställa in konfiguration för hela prenumerationen. (Nästa avsnitt)

**Tips för Sales Connect:** De inställningar som är förvalda är de rekommenderade.

Låt oss utforska varje inställning som användarna har tillgängliga.

### Logga e-postaktivitet via API

Vi rekommenderar att logga e-postaktivitet till Salesforce via API. För att använda inställningen Logga e-postaktivitet till Salesforce via API, behöver du ha en Enterprise Edition av Salesforce eller Professional Edition av Salesforce (om du har köpt integrationen via Web Services API).



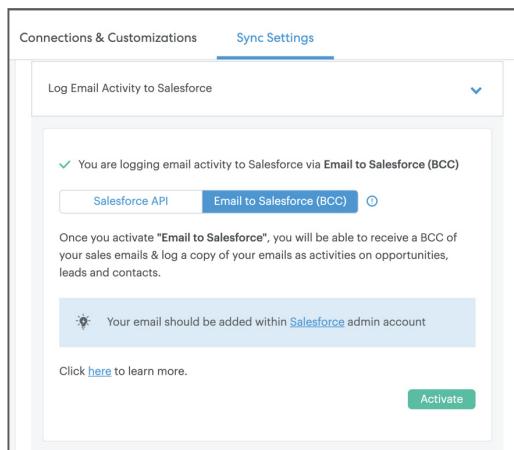
Det finns flera inställningar i Sales Connect som du kan justera om du loggar din e-postaktivitet till Salesforce via API.

1. Du har möjlighet att skicka din e-postaktivitet till Affärsmöjligheter, Leads och Kontakter. Vi rekommenderar att e-postaktiviteten skickas till Salesforce för alla dessa alternativ.
2. Om det finns dubbla kontakt- eller leadposter kan du logga aktiviteten till Alla Poster, Äldsta Post eller Mest Aktivitet. Vi rekommenderar att välja Mest Aktivitet.
3. Om inga matchande poster hittas kan du aktivera alternativet för att Skapa en Oassignerad Uppgift. Denna uppgift kommer att visas i avsnittet "Mina Uppgifter" på din startsida i Salesforce. Ta hänsyn till dina reps arbetsflöde och avgör om detta är lämpligt.
4. Du kan aktivera loggning av svar på Sales Connect-e-post som Salesforce-uppgifter. Alla dessa inställningar kan åsidosättas av Sales Connect Master Admin om du vill att teamet ska använda samma aktivitetsynkroniseringsinställningar.

**Sales Connect Tips:** Säkerställ att de API-inställningarna du väljer överensstämmer med dina Salesforce-emailassociationer.

### Logga e-postaktivitet via BCC

För att logga din e-postaktivitet via BCC måste du först få din Email till Salesforce-adress. Gör detta genom att klicka på "Hämta min BCC-adress". Om din Email till Salesforce-adress inte hämtas av någon anledning, kan du få den direkt från Salesforce. (Mina inställningar > E-post > Min Email till Salesforce. Kopiera denna adress och klippa och klistra in den i BCC-adressfältet i ditt Sales Connect-konto.



**Sales Connect Tips:** Som Salesforce-administratör kan du behöva aktivera "Min Email till Salesforce" för alla användare om du vill att ditt team ska logga e-postaktivitet via BCC.

### Synka möjligheter från Salesforce med Sales Connect

Genom att synka dina möjligheter med Sales Connect kommer du att kunna:

- Använd Sales Gong för att fira och dela när du stänger affärer. Sales Connect uppdaterar din möjlighet när du 'ringer gonggongen'!
- Få insikt i hur många mejl det tar att stänga en affär, möjlighetsålder och affärsstorlek
- Ha en värmekarta över dina möjligheter för att se när affärer börjar hetta upp
- Uppdatera din pipeline från var som helst med Sales Connect och vår Chrome-extension.
- Observera - att aktivera denna inställning kommer att påverka dina API-begränsningar
- Synka uppgifter - Om du aktiverar denna inställning kommer en tvåväggssynkronisering att skapas mellan Salesforce och Sales Connect. Det betyder att allt som skapas, redigeras, slutförs eller raderas i Sales Connect kommer att återspeglas i Salesforce. Allt som skapas, redigeras, slutförs eller raderas i Salesforce kommer att återspeglas i Sales Connect. Dessa synkroniseringar bör ta cirka 10 minuter att visas. Observera - att aktivera denna inställning kommer att påverka dina API-begränsningar.

**Steg 5:** När du är klar med att justera alla inställningar, klicka på 'Spara'.

#### Lägg till Sales Connect Outbox

Sales Connect Outbox gör det möjligt för teammedlemmar att snabbt komma åt allt i Sales Connect direkt från Salesforce. Genom Sales Connect Outbox kan användaren skapa och granska e-postmallar, skicka gruppmejl, skapa kampanjer och hantera sina dagliga prioriteringar med Command Center. Följ dessa steg för att lägga till Sales Connect Outbox till ditt Salesforce-konto. Se till att alla representanter har detta konfigurerat.

**Steg 1:** I ditt Salesforce-konto, klicka på + fliken högst upp på skärmen.

**Steg 2:** Klicka sedan på Anpassa mina flikar för att lägga till en ny flik i din standardvisning.

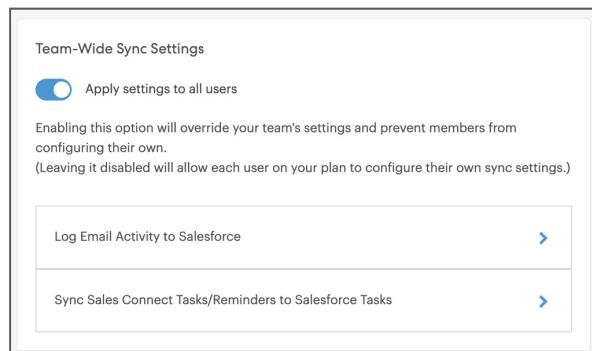
**Steg 3:** På Anpassa mina flikar skärmen, välj Sales Connect Outbox alternativet från vänstra panelen.

Klicka på pilen Lägg till för att flytta den till högra panelen. Klicka på Spara när du är klar.

**Sales Connect Tips:** Om dina representanter inte ser alternativet att lägga till Sales Connect Outbox till deras Salesforce-flik kan det bero på dina Salesforce-behörigheter. Om så är fallet rekommenderar vi att du som administratör först ställer in din Sales Connect Outbox så att dina teammedlemmar kan lägga till sin Sales Connect Outbox till sina konton.

## 5B. SALES CONNECT KONTO ADMIN INSTÄLLNINGAR

Sales Connect Master Admins har möjlighet att konfigurera några av deras teams Salesforce-inställningar inom Sales Connect. Gå till <https://Sales Connect.com/next#settings/admin> och titta på Salesforce-konfigurationssektionen.



#### Aktivera synkronisering av avprenumeration med Salesforce

När denna inställning är aktiverad, kommer alla Salesforce Leads eller Kontakter som har blockerats från att avprenumerera genom att klicka på en blockeringslänk i ett Sales Connect-e-postmeddelande från någon medlem i ditt team automatiskt att markeras som "E-post Avprenumererad" i Salesforce. Dessutom, om ditt team använder knappen Push till Sales Connect i Salesforce, kommer alla Leads eller Kontakter som är markerade som "E-post Avprenumererad" inte att läggas till i den nya Sales Connect-gruppen efter push.

I Salesforce måste fältet 'Avprenumererad' konfigureras korrekt för att alla användare i ditt team ska kunna se och redigera fältet 'E-post Avprenumererad' för Leads och Kontakter. Om fältet 'E-post Avprenumererad' inte är synligt på Lead- och Kontaktobjekten, eller om användarna i ditt team inte har åtkomst till det på grund av deras behörighetsinställning, kommer Sales Connect inte att kunna uppdatera detta fält med ny information om blockering av avprenumeration korrekt.

När ovanstående kriterier har uppfyllts kommer denna Sales Connect/Salesforce avprenumerationssynkronisering att köras en gång per natt, mellan 20:00 och 21:00 PST. Du behöver inte ha Salesforce Task-synkronisering aktiverad för att denna funktion ska fungera korrekt.

#### Åsidosätt alla Salesforce-synkroniseringsinställningar för ditt team

Genom att kryssa i denna ruta innebär det att alla teammedlemmar får de inställningar du har valt till sina Sales Connect-konton.

Om du loggar e-postaktivitet via API får du fler alternativ för att synkronisera e-postaktivitet och logga svar i Salesforce.

Grattis, din installation är klar.