

# Marketo Sales Connect for Salesforce Lightning: Installation Guide

Instructions in Japanese (日本語の説明書).....JA1

Instructions in Korean (일본어로 된 설명).....KO1

Instructions in Chinese (中文说明).....ZH(s)1

Instructions in Chinese (中文說明).....ZH(t)1

# Salesforce Lightning 用 Marketo Sales Connect: インストールガイド

このガイドでは次のことを学びます：

- MSC アカウントを Salesforce に接続する
- Salesforce に MSC カスタマイズパッケージをインストールする
- MSC のロールアップログフィールド、カスタムアクティビティフィールド、ページレイアウトボタン、リストビューボタンを Salesforce に追加する
- MSC アカウントを設定して Salesforce アカウントに情報をログする

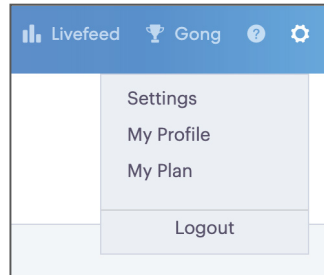
## 目次

Marketo Sales Connect for Salesforce Lightning: インストールガイド .....	1
1. Sales Connect を Salesforce に接続する .....	2
2. Sales Connect のカスタマイズインストール .....	2
3. Salesforce での Sales Connect カスタマイズの設定 .....	4
3A. カスタムドメインの作成 .....	4
3B. リードレコードページの作成 .....	5
3C. リードレコードページレイアウトに Sales Connect ボタンを追加 .....	7
3D. リードレコードページレイアウトに Sales Connect フィールドを追加 .....	8
3E. アクティビティ履歴に Sales Connect フィールドを追加 .....	9
3F. リードリストビューに Sales Connect ボタンを追加（バルクアクション） .....	10
4. Sales Connect パッケージの詳細 .....	11
5A. Sales Connect と Salesforce アカウントの設定 .....	13
5B. Sales Connect アカウント管理者設定 .....	15

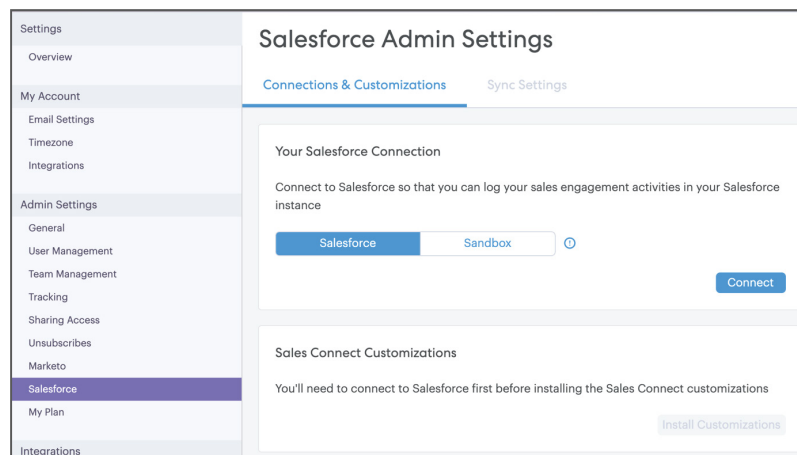
## 1. セールスコネクをセールスフォースに接続する

前提条件 : Marketo Sales Connect アカウントに管理者アクセスが必要です

**ステップ 1:** Marketo Sales Connect アカウントにログインします。右上のギアアイコンをクリックして、設定ページに移動します。



**ステップ 2:** 管理者設定の左側パネルで Salesforce をクリックします。「Salesforce カスタマイズ」カードの「接続」ボタンをクリックします

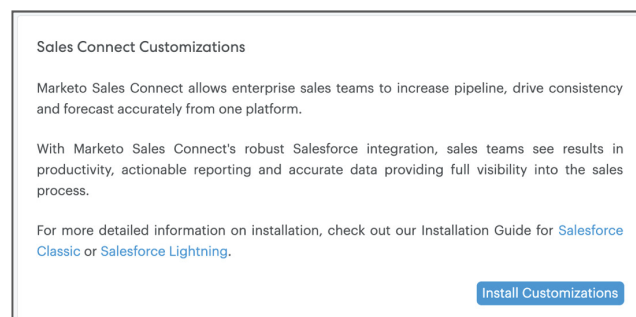


Salesforce にリダイレクトされ、Sales Connect アカウントと Salesforce アカウントのアクセスを許可する必要があります。その後、Salesforce ページに戻ります

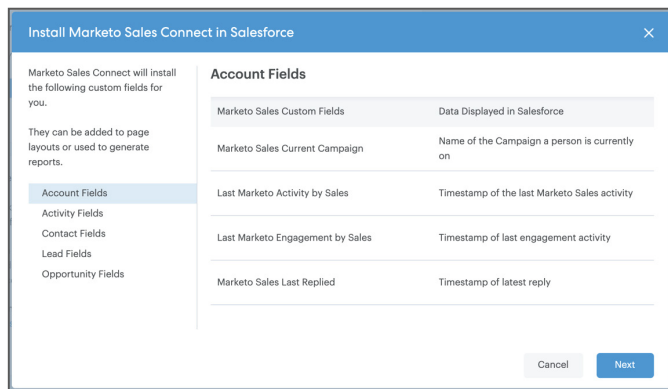
接続が完了すると「カスタマイズをインストール」が有効になります

## 2. セールス コネク カスタマイズ インストール

**ステップ 1:** 「カスタマイズをインストール」をクリックします。



**ステップ 2:** ポップアップの指示に従ってカスタマイズをインストールしてください



Install Marketo Sales Connect in Salesforce

Marketo Sales Connect will install the following custom fields for you.

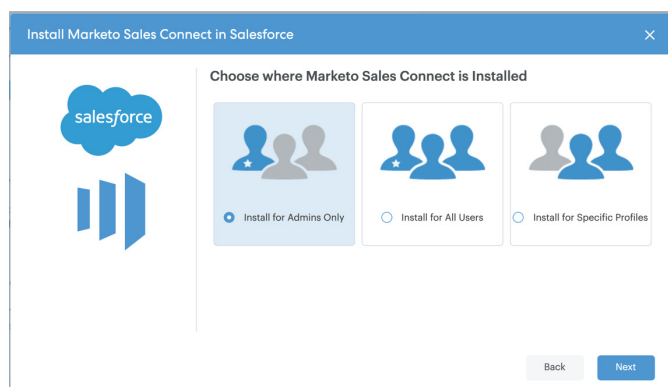
They can be added to page layouts or used to generate reports.

**Account Fields**

Marketo Sales Custom Fields	Data Displayed in Salesforce
Marketo Sales Current Campaign	Name of the Campaign a person is currently on
Last Marketo Activity by Sales	Timestamp of the last Marketo Sales activity
Last Marketo Engagement by Sales	Timestamp of last engagement activity
Marketo Sales Last Replied	Timestamp of latest reply

Cancel Next

**ステップ 3:** Sales Connect を管理者のみ、すべてのユーザー、または特定のプロファイル用にインストールできます。特定のプロファイル用を選択した場合、次の画面でプロファイルを選択できます。



Install Marketo Sales Connect in Salesforce

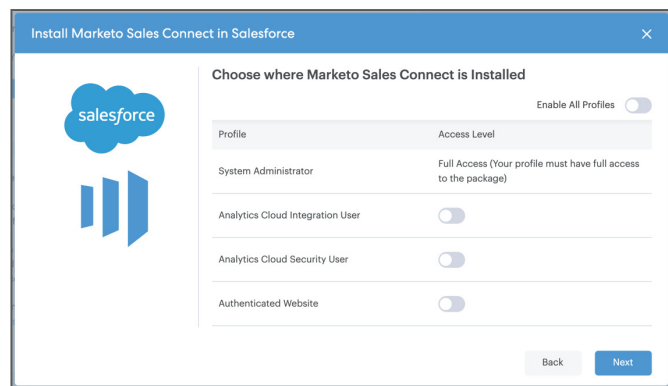
Choose where Marketo Sales Connect is Installed

☒ Install for Admins Only
 ☐ Install for All Users
 ☐ Install for Specific Profiles

Back Next

**Sales Connect のヒント :** Sales Connect ボタンへのアクセスのみを定義するため、すべてのユーザーにアクセスを許可することをお勧めします。ただし、特定のプロファイルにカスタマイズをインストールすることを選択した場合、次の画面でプロファイルを選択できます。

**Sales Connect のヒント :** トグルを使用して、すべてのプロファイルに対して有効または無効にすることができます。



Install Marketo Sales Connect in Salesforce

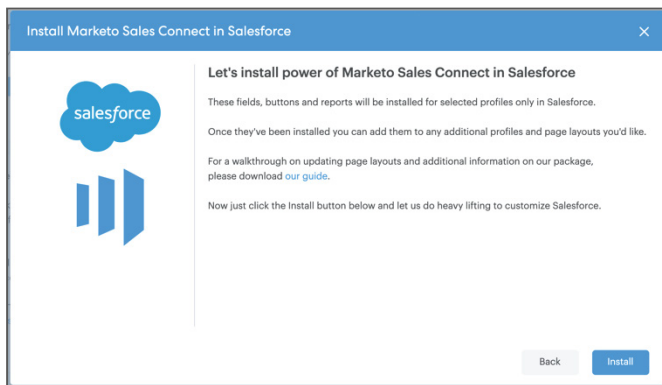
Choose where Marketo Sales Connect is Installed

Enable All Profiles ☒

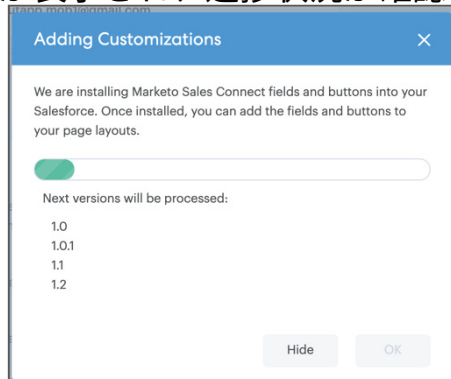
Profile	Access Level
System Administrator	Full Access (Your profile must have full access to the package)
Analytics Cloud Integration User	<input type="checkbox"/>
Analytics Cloud Security User	<input type="checkbox"/>
Authenticated Website	<input type="checkbox"/>

Back Next

**ステップ 4:** インストールボタンをクリックして、インストールを開始してください。



「カスタマイズ追加」 モーダルが表示され、進捗状況が確認できます。



おめでとうございます。Sales Connect Salesforce パッケージの更新が完了しました。

### 3. SALES CONNECT CUSTOMIZATIONS IN SALESFORCE の設定

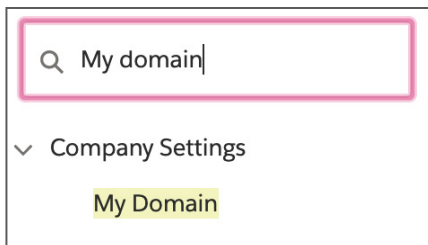
Sales Connect Salesforce のカスタマイズをインストールしたので、ページレイアウトにボタンやフィールドを追加しましょう。

#### 3A. カスタムドメインの作成

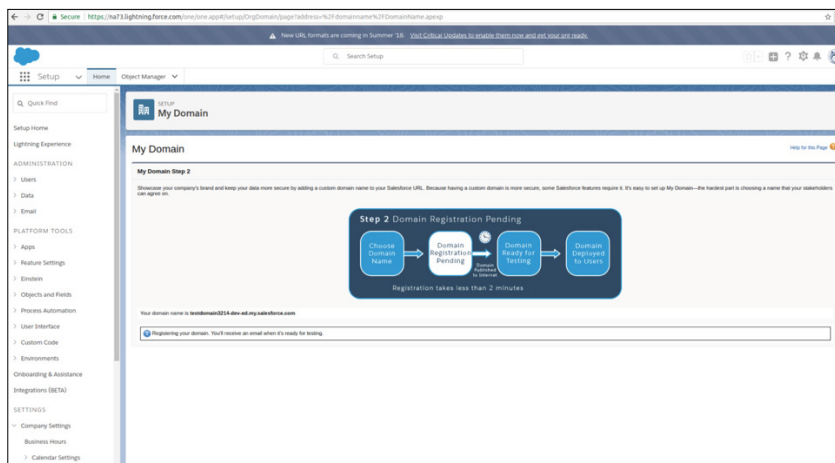
組織がすでにカスタムドメインを設定している場合、このセクションはスキップして次のセクションに進んでください。

**ステップ 1:** 右上隅の「設定」をクリックします。

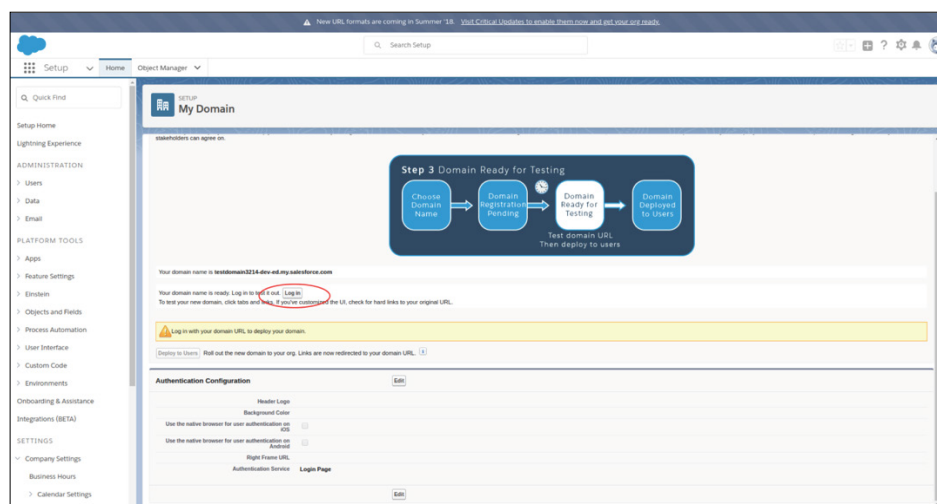
**ステップ 2:** サイドパネルの検索フィールドに「マイドメイン」を検索し、クリックします。



**ステップ 3:** カスタムドメイン名を入力し、利用可能かテストした後、「ドメイン登録」をクリックします  
登録は約 2~3 分かかります。完了すると、Salesforce から確認メールが届きます



**ステップ 4:** 完了後、カスタムドメイン名でログインできます



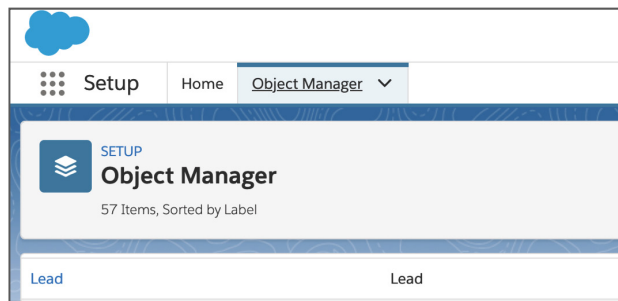
**ステップ 5:** このページをブラウザで開く許可を求めるプロンプトが表示されます

**ステップ 6:** アカウント内のすべてのユーザーにカスタムドメインを展開することを選択できます

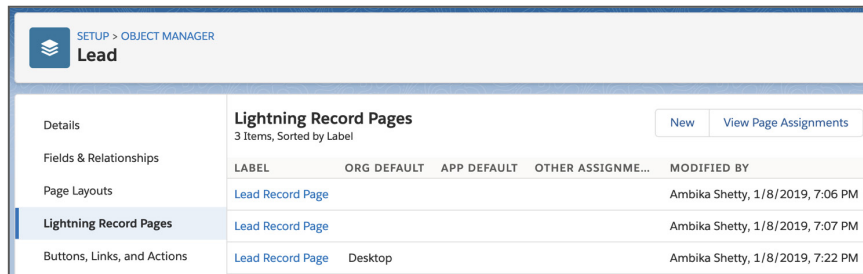
## 3B. リードレコードページの作成

既にリードレコードページがある場合は次のセクションに進むことができます。ない場合は、このセクションの手順に従ってリードレコードページを作成してください。

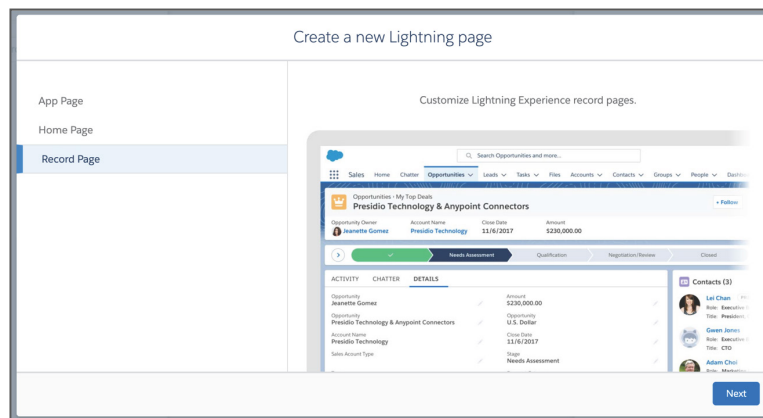
**ステップ 1:** オブジェクトマネージャをクリックし、下にスクロールしてリードをクリックします。



**ステップ 3:** 左側のパネルでライトニングレコードページをクリックし、右側の「新規」をクリックします



**ステップ 4:** Lightning Record Page をクリックし、次へをクリックしてください



**ステップ 5:** ラベル名を入力し、ドロップダウンからリードを選択してください

Create a new Lightning page

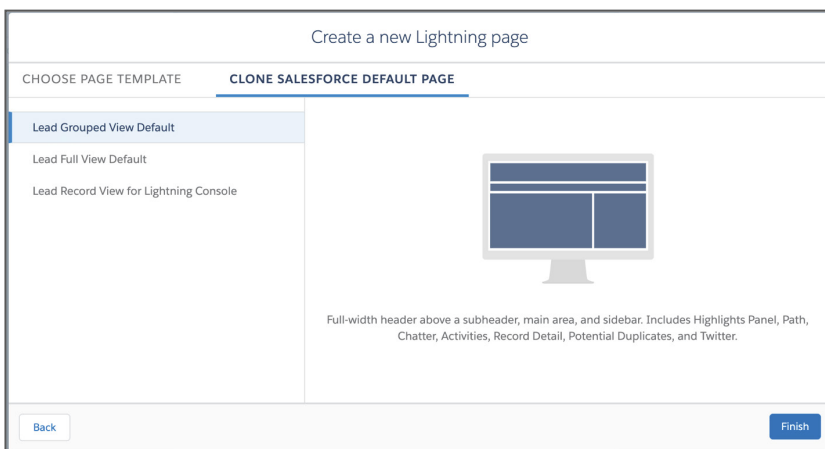
\* Label

Lead Record Page

\* Object

Lead

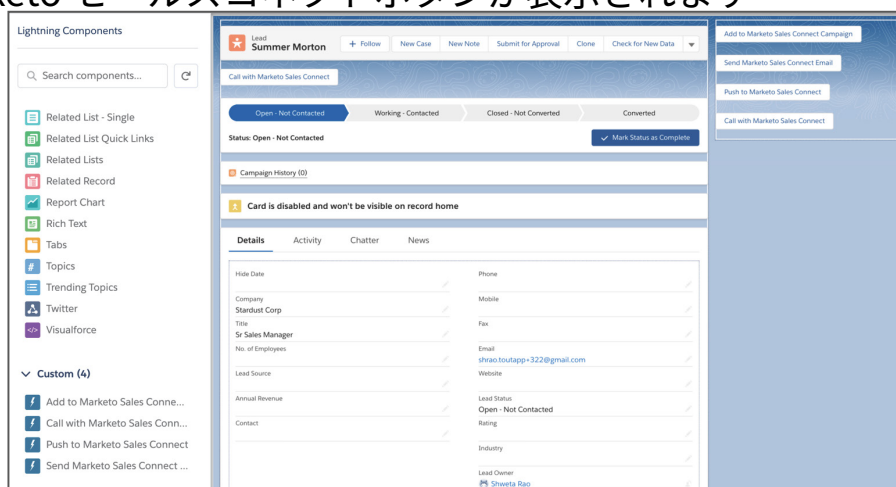
**ステップ 6:** 次へをクリックしてください。「新しい Lightning ページを作成」で、「Salesforce デフォルトページをクローン」タブをクリックし、チームに最適なビューを選択します。完了をクリックしてください



リードレコードページの追加に成功しました。

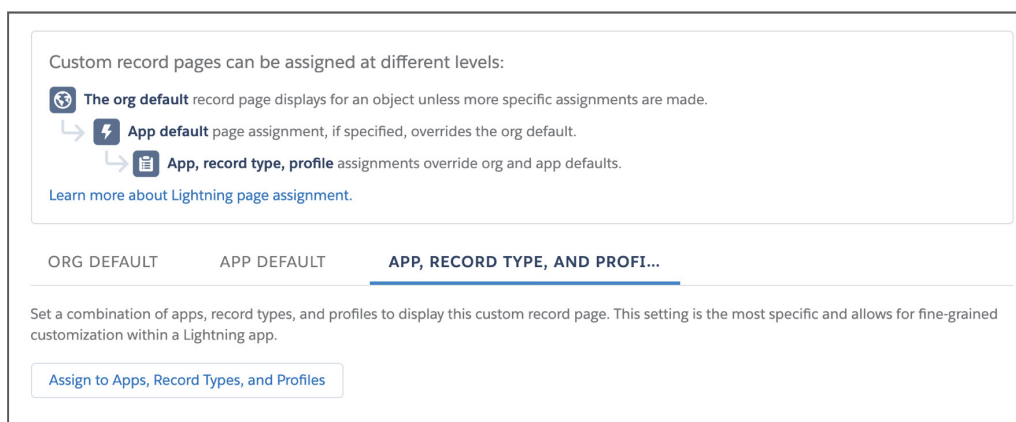
### 3C. リードレコードページレイアウトにセールスコネクトボタンを追加する

**ステップ 1:** リードレコードページを作成した後、左側パネルの「カスタム」セクションに Marketo セールスコネクトボタンが表示されます



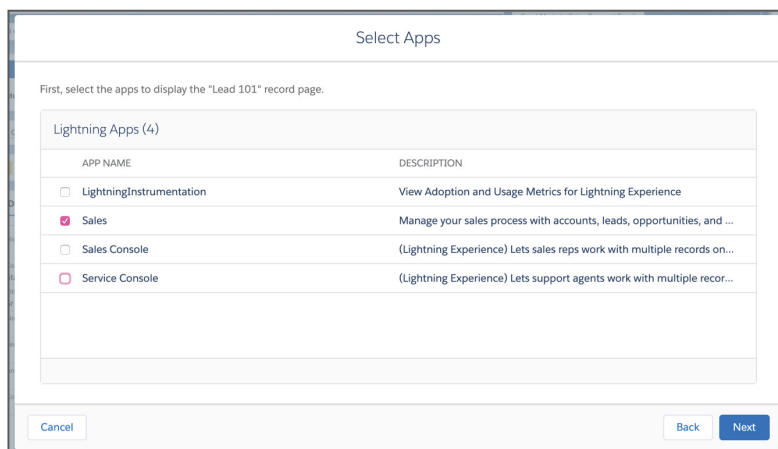
**ステップ 2:** 保存をクリックすると、全ユーザー向けにこのページを有効化するように求められます。必要であれば「有効化」をクリックしてください。

**ステップ 3:** アプリケーション、レコードタイプ、およびプロフィールタブを選択し、「アプリケーション、レコードタイプ、およびプロフィールに割り当て」をクリックします。





ステップ 4: アプリモジュールから「セールス」を選択する



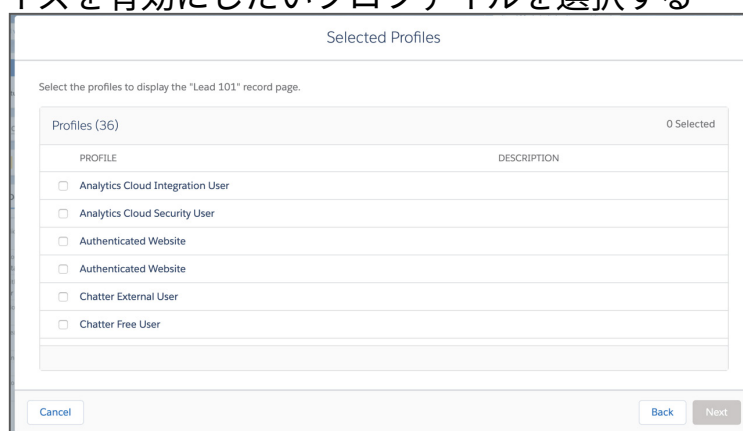
Select Apps

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

ステップ 5: カスタマイズを有効にしたいプロファイルを選択する



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

ステップ 6: 「レビュー割り当て」タブでプロファイルを確認し、「保存」をクリックする

ステップ 7: リードレコードページにボタンを追加することに成功しました

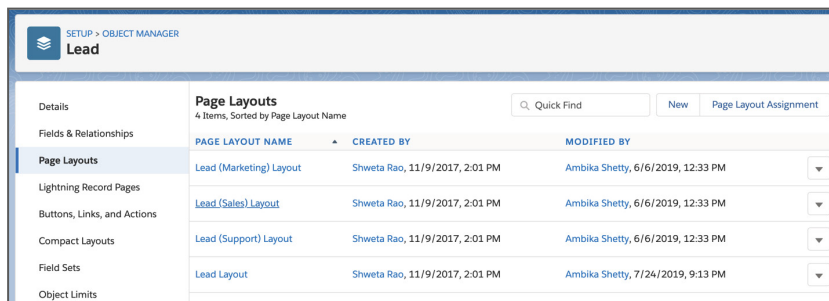
同じ手順で、連絡先、アカウント、および機会のページにもボタンを追加できます。

### 3D. ADD SALES CONNECT FIELDS TO LEAD RECORD PAGE LAYOUTS

Sales Connect のエンゲージメントデータを正確に報告するために、タイプフィールドを含むすべてのカスタム Sales Connect フィールドをタスクページレイアウトに追加する必要があります。これを設定するためにチームの Salesforce アカウント向けに次のステップを実行してください。

ステップ 1: Salesforce 設定ページに移動します。オブジェクトマネージャーをクリックします。スクロールダウンして「リード」をクリックします。

ステップ 2: 左側のパネルでページレイアウトをクリックします。リードレイアウトをクリックします。



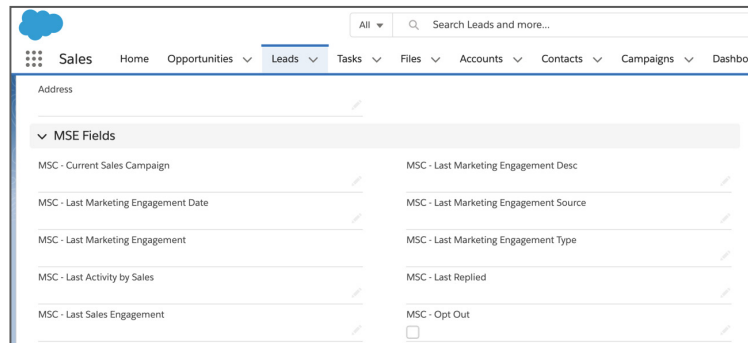
SETUP > OBJECT MANAGER			
Lead			
Details	Page Layouts 4 Items, Sorted by Page Layout Name		
Fields & Relationships	<input type="text" value="Quick Find"/> <input type="button" value="New"/> <input type="button" value="Page Layout Assignment"/>		
Page Layouts	PAGE LAYOUT NAME	CREATED BY	MODIFIED BY
Lightning Record Pages	Lead (Marketing) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Buttons, Links, and Actions	Lead (Sales) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Compact Layouts	Lead (Support) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Field Sets	Lead Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 7/24/2019, 9:13 PM
Object Limits			

**ステップ 3:** Marketo Sales Connect フィールドを別のセクションに追加するか、既存のセクションに追加することができます

**ステップ 4:** クイック検索フィールドで「MSC」と入力すると、すべての MSC フィールドが表示されます。新しいセクションまたは既存のセクションにドラッグ&ドロップできます。

**ステップ 5:** 「クイック保存」をクリックします。

**ステップ 6:** 新しく追加したフィールドが表示されます。既存のセクションに追加した場合、ここに表示されます。



Sales	
Home Opportunities Leads Tasks Files Accounts Contacts Campaigns Dashboard	
Address	
MSE Fields	
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

同じ手順で、連絡先、アカウント、機会についても行えます。

## 3E. 活動履歴に Sales Connect フィールドを追加

**ステップ 1:** 設定の歯車アイコンをクリックし、「ページオブジェクトの編集」を選択します。

オブジェクトマネージャをクリックし、スクロールして「リード」をクリックします。

左側のパネルでレイアウトをクリックし、「リードレイアウト」を選択します。

**ステップ 2:** ページの下部にある活動履歴関連リストセクションまでスクロールし、レンチアイコンをクリックします。

**ステップ 3:** スパナーアイコンをクリックすると、「関連リストプロパティ - 活動履歴」が表示されます。MSC フィールドを選択し、「追加」をクリックします。「OK」をクリックします。

**セールスコネクットのヒント:** Salesforce では、活動履歴関連リストビューに最大 10 列しか表示できません。すべてのセールスコネクットフィールドを 1 つのビューで表示することはできませんが、すべてのフィールドについて報告することができます。

アクティビティ履歴には、以下の Sales Connect フィールドを含めることをお勧めします：  
 タイプ、Sales Connect クリック済み、Sales Connect 閲覧済み、Sales Connect 返信済み。

ステップ 4: リードページが終わったら「保存」をクリックしてください。

ステップ 5: ステップ 1~4 を、連絡先、アカウント、および機会ページレイアウトでも繰り返してください。

## 3F. リード一覧ビューに Sales Connect ボタンを追加（一括操作）

ステップ 1: Salesforce セットアップページに移動します。オブジェクトマネージャーをクリックします。スクロールして「リード」をクリックし、検索レイアウトを選択します。

Details	Search Layouts			Quick Find
Fields & Relationships	6 Items, Sorted by Layout			
Page Layouts	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED	BUTTONS DISPLAYED	
Lightning Record Pages	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)	
Buttons, Links, and Actions	Lookup Dialogs	Name, Company	N/A	
Compact Layouts	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile	N/A	
Field Sets	Search Filter Fields	N/A	N/A	
Object Limits	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias	N/A	
Record Types	Tab	Name, Company, Phone	N/A	
Related Lookup Filters				
Search Layouts				
Triggers				

ステップ 2: リストビューの右側から「編集」をクリックします。

ステップ 3: 次に、「MSC キャンペーンに追加」、「MSC キャンペーンでメール送信」、「MSC にプッシュ」のオプションを選択し、追加をクリックします。完了したら「保存」をクリックしてください。

Sales

Home

Opportunities

Leads

Tasks

Files

Accounts

Contacts

Campaigns

More

Leads

All Open Leads

New

Import

Change Status

50+ items · Sorted by Name · Filtered by all leads · Lead Status · Updated a few seconds ago

Search this list...

Change Owner

Send List Email

Push To MSC

Email With MSC

Add To MSC Campaign

<input type="checkbox"/>	NAME ↑	COMPANY	EMAIL
1	<input type="checkbox"/> Alexis Grimes	Happindustries	shrao.toutapp+304@gmail.com
2	<input type="checkbox"/> Ali Mazzotta	Company 7	amazotta@marketo.com
3	<input type="checkbox"/> Ambika Shetty	Company 1	ambika.november@gmail.com
4	<input type="checkbox"/> Ambika Shettytout	Company 10	ambikashettytout1@gmail.com

Shweta

👍 おめでとうございます。チームのリードビューの Salesforce アカウントに Sales Connect 機能を構築し終わりました。同様のプロセスでコンタクトビューも設定できます。次のガイドセクションでは、チーム向けの標準レポートとダッシュボードについて説明します。

注意: 「最近表示された」リストビューでは、Salesforce Lightning でボタンをカスタマイズすることはできません。

[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. 売上接続パッケージ詳細

カスタム活動フィールド	説明	タイプ	データタイプ
MSC コールローカル存在 ID	ユーザーとして、MSC 電話からの通話時にローカルプレゼンスを選択できます。着信は受信者にローカル番号で表示されます。	活動	テキスト
MSC コール録音 URL	通話を録音でき、この録音のリンクがここに記録されます。	活動	テキスト
MSC キャンペーン	コンタクト / リードが参加している MSC キャンペーンの名前を記録します。	活動	テキスト
MSC キャンペーン URL	MSC で作成されたキャンペーンの URL を記録します。これをクリックすると MSC ウェブアプリでキャンペーンが開きます	活動	テキスト
MSC キャンペーン現在ステップ	コンタクト / リードがキャンペーンにいる場合、このフィールドは現在のステップの名前を記録します	活動	テキスト
MSC メール添付閲覧済み	メールに添付ファイルが送信され、その添付ファイルが受信者によって閲覧されたときのデータを記録します	活動	チェックボックス
MSC メールクリック	受信者がメール内のリンクをクリックしたときにチェックマークを記録します	活動	チェックボックス
MSC メール返信	受信者がメールに返信したときにチェックマークを記録します	活動	チェックボックス
MSC メールステータス	メールが送信済み / 進行中 / バウンスされているかを表示します (バウンスされたメールの追跡は使用する配信チャンネルに依存します)	活動	テキスト
MSC メールテンプレート	リード / コンタクトに送信されたメールで使用された MSC テンプレートの名前を記録します	活動	テキスト
MSC メールテンプレート URL	MSC で作成されたテンプレートの URL を記録します。これをクリックすると MSC ウェブアプリでテンプレートが開きます	活動	テキスト
MSC メール URL	この URL をクリックすると、MSC のコマンドセンターが開き、送信されたメールの履歴タブを表示します。	活動	テキスト
MSC メール閲覧	受信者がメールを閲覧したとき、チェックマークを記録します。	活動	チェックボックス

MSC 集約ログフィールド	説明	タイプ	データタイプ
MSC - 最終マーケティングエンゲージメント	マーケティングからの最終受信エンゲージメント	アカウント連絡先 リードオポ チュニティ アカウント	データ と時間
MSC - 最終マーケティングエンゲージメント日付	マーケティングからのエンゲージメントのタイムスタンプ	連絡先リード オポチュ ニティ	データ と時間
MSC - 最終マーケティングエンゲージメント説明	エンゲージメントの説明	アカウント 連絡先リード オポチュ ニティ	テキスト
MSC - 最終マーケティングエンゲージメントソース	マーケティングエンゲージメントのソース	アカウント 連絡先リード オポチュ ニティ	テキスト

MSC - 最終マーケティング活動 タイプ	活動のタイプ。例：ウェブ活動	アカウント コンタクト リード オポ チュニティ アカウント	テキス ト
MSC - 営業による最終活動	営業チームによって行われた最終 の外向き活動	コンタク トリード オポチュ ニティア カウ	日付と 時刻
MSC - 最終返信	営業メールへの最後の返信	コンタク トリード オポチュ ニティア カウ	日付と 時刻
MSC - 現在の営業キャンペーン	コンタクト / リードが参加している MSC キャンペーンの名前を記録します	コンタク トリード オポチュ ニティア カウ	テキス ト
MSC - 最後の営業接続	営業からの最後のインバウンド交流	コンタク トリード オポチュ ニティア カウ	日付と 時刻
MSC - オプトアウト	オプトアウトフィール ド	コンタク トリード オポ チュニティ	チェックボックス

MSC ボタン	説明	種類 アカ
MSC メールを送信	Salesforce から営業メールを送信	アカウント コンタクト リード 機会 コンタクト
MSC キャンペーンに追加	Salesforce から MSC キャンペーンに追加	リード コンタ クト
MSC にプッシュ	Salesforce から MSC にコンタクトをプッシュ	リード コンタ クト
MSC との電話	Salesforce から営業電話をかける	リード

MSC 一括操作ボタン	説明	種類 コンタク トリード アカ アカウント *
MSC キャンペーンに追加	Salesforce から MSC キャンペーンに追加	機会 * コンタ クトリード アカウント *
MSC にプッシュ	Salesforce から MSC にコンタクトをプッシュ	機会 *

MSC とのメール	Salesforce からの MSC メール	リードアカウントに連絡 * 機会 *
-----------	------------------------	--------------------

\* アカウント / 機会から最初のリードまたはコンタクトのみが対象になります

## 5A. SALES CONNECT と SALESFORCE アカウント設定

Salesforce で Sales Connect の設定を終えたら、あなたの Sales Connect アカウントにアクセスする時間です。

すべての Sales Connect ユーザーは Salesforce アカウントに接続する必要があります。アカウント構成については、各ユーザーが自分で設定を行うことができますが、管理者が設定を上書きし、サブスクリプション全体のために設定を行うこともできます。(次のセクション)

**Sales Connect ヒント：**表示されている設定は、推奨される設定です。ユーザーが利用可能な各設定を詳しく見てみましょう。

API を介したメール活動のログ記録

メール活動を API 経由で Salesforce にログ記録することをお勧めします。Salesforce の Enterprise Edition または Professional Edition (Web Services API を通じて統合を購入した場合) を利用する必要があります。

Salesforce Admin Settings

Connections & Customizations Sync Settings

Log Email Activity to Salesforce

✓ You are logging email activity to Salesforce via Salesforce API

Salesforce API

Email to Salesforce (BCC)

In Salesforce, send Sales Connect email activity to...

☐ Contacts
☐ Leads
☐ Opportunities

If there are duplicate records, logs to:

Oldest Records

If no matching records are found:

☐ Create an unassigned Task

In Salesforce, display Sales Connect activity for...

☐ Contacts
☐ Leads
☐ Opportunities
☐ Accounts

Logging email replies to Salesforce:

☒ Enable logging replies to Sales Connect emails as Salesforce tasks



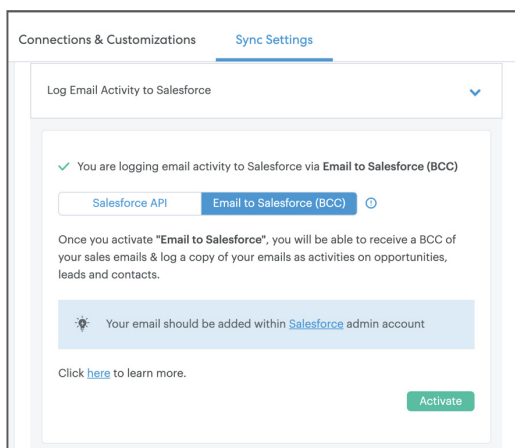
API を介してメール活動を Salesforce に記録する場合、Sales Connect で調整できる設定がいくつかあります。

1. メール活動を商機、リード、コンタクトに送信するオプションがあります。これらのすべてのオプションで Salesforce にメール活動を送信することをお勧めします。
2. 重複したコンタクトやリードの記録がある場合、活動をすべての記録、最古の記録、または最も活動のある記録に記録することができます。最も活動のある記録を選択することをお勧めします。
3. 一致する記録が見つからない場合、未割り当てのタスクを作成するオプションをオンにすることができます。このタスクは Salesforce のホームページの「マイタスク」セクションに表示されます。これを担当者のワークフローを通じて検討し、適切かどうか判断してください。
4. Sales Connect メールへの返信を Salesforce のタスクとして記録することができます。これらの設定は、Sales Connect のマスター管理者によって上書きされることがあり、チームが同じ活動同期設定を使用する場合に適用されます。

**Sales Connect のヒント :** 選択した API 設定が Salesforce のメールアソシエーション設定と一致していることを確認してください。

### BCC によるメール活動の記録

BCC を利用してメール活動を記録するには、まず Salesforce のメールアドレスを取得する必要があります。「私の BCC アドレスを取得」をクリックしてこれを行います。何らかの理由でこのアドレスが取得できない場合は、Salesforce から直接取得できます。(私の設定 > メール > Salesforce への私のメール) このアドレスをコピーして Sales Connect アカウントの BCC アドレス欄に貼り付けてください。



**Sales Connect のヒント :** Salesforce 管理者として、チーム全体で BCC を利用してメール活動を記録するには、「Salesforce への私のメール」を全ユーザーで有効にする必要があるかもしれません。

### Sales Connect と Salesforce の機会を同期する

Sales Connect で機会を同期することで、次のことが可能になります :

- 営業ゴングを使って契約成立を祝福し、共有しましょう。営業ゴングを鳴らすと、Sales Connect があなたの機会ステージを更新します。
- 契約成立までに必要なメールの数、機会の年齢、取引の規模についての洞察を得ることができます。
- 機会の状況をヒートマップで確認し、取引が盛り上がっている時期を把握しましょう。
- Sales Connect と Chrome 拡張機能を使用して、どこからでもパイプラインを更新できます。
- この設定を有効にすると、API 制限に影響を与えることに注意してください。
- 同期タスク - この設定を有効にすると、Salesforce と Sales Connect 間で双方向の同期が作成されます。Sales Connect で作成、編集、完了、削除されたものは Salesforce に反映されます。Salesforce で作成、編集、完了、削除されたものは Sales Connect に反映されます。この同期は約 10 分で表示されるはずです。この設定を有効にすると、API 制限に影響を与えることに注意してください。

**ステップ 5:** すべての設定を調整したら、「保存」をクリックしてください。

#### Sales Connect Outbox を追加

Sales Connect Outbox を利用すると、チームメンバーは Salesforce から Sales Connect のすべてに迅速にアクセスできます。Sales Connect Outbox を通じて、ユーザーはメールテンプレートを作成および確認し、グループメールを送信し、キャンペーンを作成し、コマンドセンターで日々の優先事項を管理できます。Salesforce アカウントに Sales Connect Outbox を追加するための手順に従ってください。すべての担当者がこの設定を行うことを確認してください。

**ステップ 1:** Salesforce アカウントで、画面上部の + タブをクリックしてください。

**ステップ 2:** 次に「Customize My Tabs」をクリックして、デフォルト表示に新しいタブを追加します。

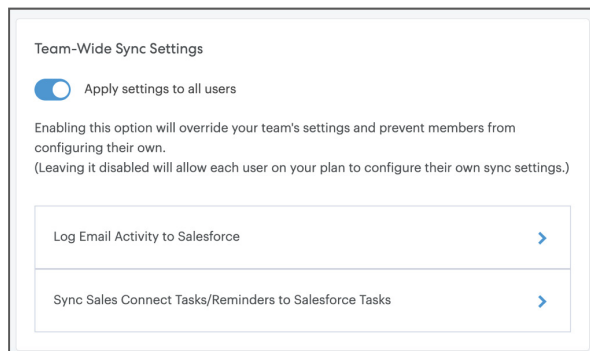
**ステップ 3:** 「Customize My Tabs」画面で、左側のペインから「Sales Connect Outbox」オプションを選択します。右側のペインに移動するために「Add」矢印をクリックします。完了したら「Save」をクリックしてください。

**Sales Connect のヒント :** 担当者が Salesforce タブに「Sales Connect Outbox」を追加するオプションが表示されない場合、それは Salesforce の許可設定に関連している可能性があります。この場合、管理者として最初に Sales Connect Outbox を設定し、チームメンバーが自分のアカウントに追加できるようにすることをお勧めします。

## 5B. SALES CONNECT ACCOUNT ADMIN SETTINGS

Sales Connect のマスター管理者は、Sales Connect 内でチームの Salesforce 設定の一部を構成するオプションがあります。<https://Sales Connect.com/next#settings/admin> にアクセスして、Salesforce 構成セクションを確認してください。





### Salesforce との購読解除同期を有効にする

この設定を有効にすると、チームのメンバーから送信された Sales Connect メール内のブロック解除リンクをクリックして購読を解除した Salesforce リードまたはコンタクトは、自動的に Salesforce で「メール受信拒否」としてマークされます。また、チームが Salesforce 内の「Push to Sales Connect」ボタンを使用する場合、「メール受信拒否」としてマークされたリードまたはコンタクトは、プッシュ後に新しい Sales Connect グループに追加されません。

Salesforce では、リードとコンタクトの「メール受信拒否」フィールドを、チームのすべてのユーザーが表示および編集できるようにフィールドレベルのアクセス権を設定する必要があります。リードとコンタクトオブジェクトで「メール受信拒否」フィールドが表示されていない場合や、チームのユーザーがそのフィールドにアクセスできない場合、Sales Connect はこのフィールドを新しいブロック解除情報で正しく更新することができません。

上記の条件が満たされると、この Sales Connect/Salesforce の受信拒否同期は毎晩、PST の午後 8 時から 9 時の間に実行されます。また、この機能が正常に動作するために Salesforce タスク同期を有効にしておく必要はありません。

### チームの Salesforce 同期設定をすべて上書きする

このボックスにチェックを入れると、全てのチームメンバーの Sales Connect アカウントに設定が適用されます。

API を通じてメール活動を記録する場合、メール活動の同期や Salesforce への返信記録のオプションが増えます。

おめでとうございます、設定が完了しました。

# Salesforce Lightning용 Marketo Sales Connect: 설치 가이드

이 가이드에서는 다음을 배우게 됩니다:

- MSC 계정을 Salesforce에 연결하기
- Salesforce에 MSC 커스터마이제이션 패키지 설치하기
- Salesforce에 MSC 롤업 로깅 필드, 사용자 정의 활동 필드, 페이지 레이아웃 버튼 및 목록 보기 버튼 추가하기
- MSC 계정을 설정하여 Salesforce 계정에 정보를 기록하기

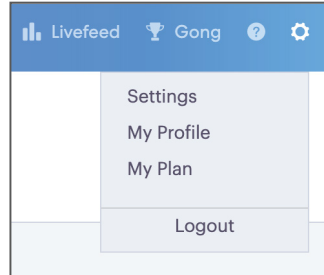
## 목차

Marketo Sales Connect for Salesforce Lightning: 설치 안내서 .....	1
1. Sales Connect를 Salesforce에 연결하기 .....	2
2. Sales Connect 사용자 정의 설치 .....	2
3. Salesforce에서 Sales Connect 사용자 정의 구성하기.....	4
3A. 사용자 지정 도메인 만들기 .....	4
3B. 리드 기록 페이지 만들기.....	5
3C. 리드 기록 페이지 레이아웃에 Sales Connect 버튼 추가하기.....	7
3D. 리드 레코드 페이지 레이아웃에 Sales Connect 필드 추가 .....	8
3E. 활동 기록에 Sales Connect 필드 추가 .....	9
3F. 리드 목록 보기(일괄 작업)에 Sales Connect 버튼 추가 .....	10
4. Sales Connect 패키지 세부사항 .....	11
5A. Sales Connect 및 Salesforce 계정 설정 .....	13
5B. Sales Connect 계정 관리자 설정 .....	15

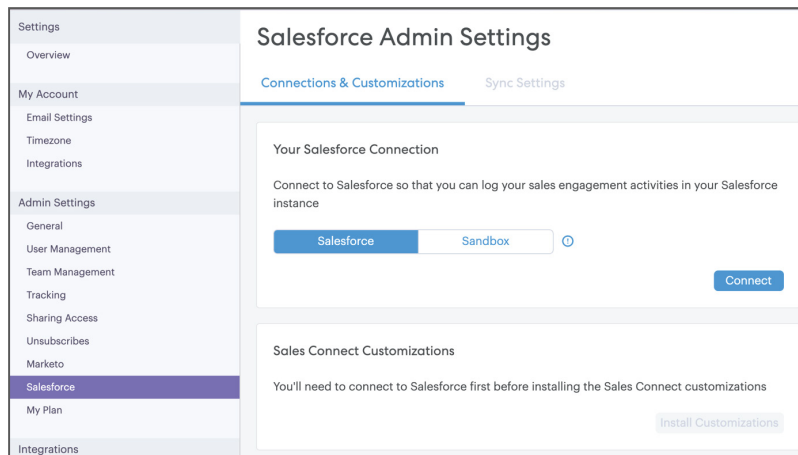
# 1. 세일즈 커넥트 연결하기 세일즈포스에

사전 요구 사항: Marketo 세일즈 커넥트 계정에 대한 관리자 액세스 권한이 필요합니다.

**1단계:** Marketo 세일즈 커넥트 계정에 로그인하세요. 오른쪽 상단의 톱니바퀴 아이콘을 클릭하고 설정 페이지로 이동합니다.



**2단계:** 관리자 설정의 왼쪽 패널에서 Salesforce를 클릭하세요. 'Salesforce 사용자 지정' 카드에서 '연결' 버튼을 클릭합니다.

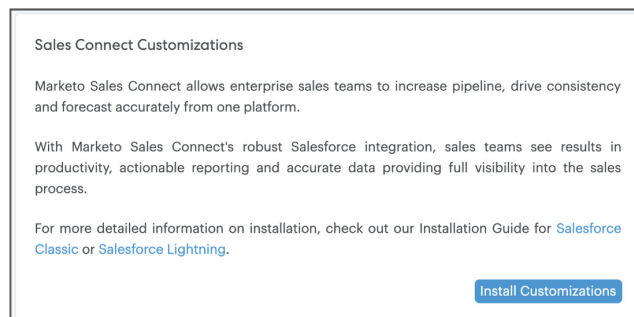


Sales Connect와 Salesforce 계정 간의 액세스를 허용해야 하는 Salesforce 페이지로 리디렉션됩니다. 이후 Salesforce 페이지로 돌아오게 됩니다.

연결이 완료되면 "커스터마이징 설치"가 활성화됩니다.

## 2. SALES CONNECT CUSTOMIZATIONS INSTALLATION

**Step 1:** "커스터마이징 설치"를 클릭하십시오.



**2단계:** 팝업 창의 지침을 따라 사용자 정의를 설치하세요.

The screenshot shows the 'Install Marketo Sales Connect in Salesforce' window. On the left, a sidebar lists 'Account Fields', 'Activity Fields', 'Contact Fields', 'Lead Fields', and 'Opportunity Fields'. The 'Account Fields' section is selected. The main area is titled 'Account Fields' and contains a table with two columns: 'Marketo Sales Custom Fields' and 'Data Displayed in Salesforce'.

Marketo Sales Custom Fields	Data Displayed in Salesforce
Marketo Sales Current Campaign	Name of the Campaign a person is currently on
Last Marketo Activity by Sales	Timestamp of the last Marketo Sales activity
Last Marketo Engagement by Sales	Timestamp of last engagement activity
Marketo Sales Last Replied	Timestamp of latest reply

At the bottom right, there are 'Cancel' and 'Next' buttons.

**3단계:** 관리자 전용, 모든 사용자, 특정 프로필에 대해서만 Sales Connect를 설치할 수 있습니다. 특정 프로필을 선택하면, 다음 화면에서 프로필을 선택할 수 있습니다.

The screenshot shows the 'Install Marketo Sales Connect in Salesforce' window. On the left, there is a Salesforce logo and the Marketo logo. The main area is titled 'Choose where Marketo Sales Connect is Installed'. It contains three radio button options: 'Install for Admins Only' (selected), 'Install for All Users', and 'Install for Specific Profiles'. At the bottom right, there are 'Back' and 'Next' buttons.

**Sales Connect 팁:** 이메일 데이터의 특정 접근 권한이 아닌 Sales Connect 버튼에 대한 접근 권한을 설정하기 때문에 모든 사용자에게 접근 권한을 부여하는 것을 권장합니다. 그러나 사용자 정의를 특정 프로필에 설치할 경우, 다음 화면에서 프로필을 선택할 수 있습니다.

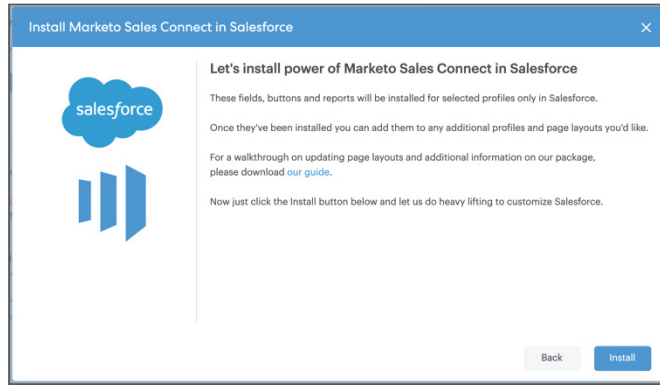
**세일즈 커넥트 팁:** 모든 프로필을 활성화하거나 비활성화할 수 있는 옵션을 여전히 선택할 수 있습니다.

The screenshot shows the 'Install Marketo Sales Connect in Salesforce' window. On the left, there is a Salesforce logo and the Marketo logo. The main area is titled 'Choose where Marketo Sales Connect is Installed'. At the top right, there is a toggle switch labeled 'Enable All Profiles' which is currently turned on. Below this, there is a table with two columns: 'Profile' and 'Access Level'.

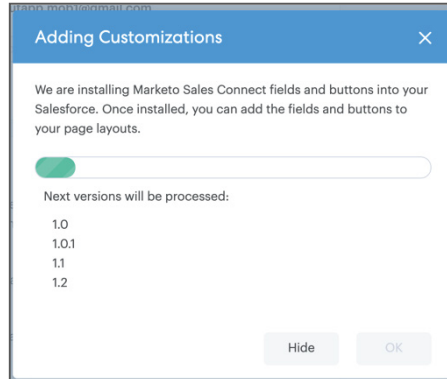
Profile	Access Level
System Administrator	Full Access (Your profile must have full access to the package)
Analytics Cloud Integration User	<input type="checkbox"/>
Analytics Cloud Security User	<input type="checkbox"/>
Authenticated Website	<input type="checkbox"/>

At the bottom right, there are 'Back' and 'Next' buttons.

**4단계:** 설치를 시작하려면 설치 버튼을 클릭하세요.



"맞춤 설정 추가" 모달을 통해 진행 상황을 확인할 수 있습니다.



축하합니다. Sales Connect Salesforce 패키지 업데이트를 완료하셨습니다.

### 3. 세일즈포스에서 Sales Connect 맞춤 설정 구성하기

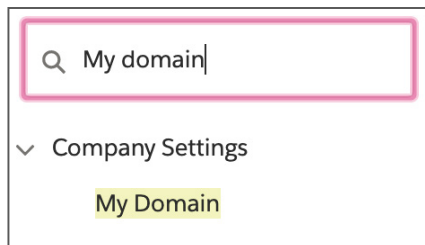
이제 Sales Connect Salesforce 맞춤 설정을 설치했으니, 페이지 레이아웃에 버튼과 필드를 추가할 차례입니다.

#### 3A. 맞춤 도메인 생성하기

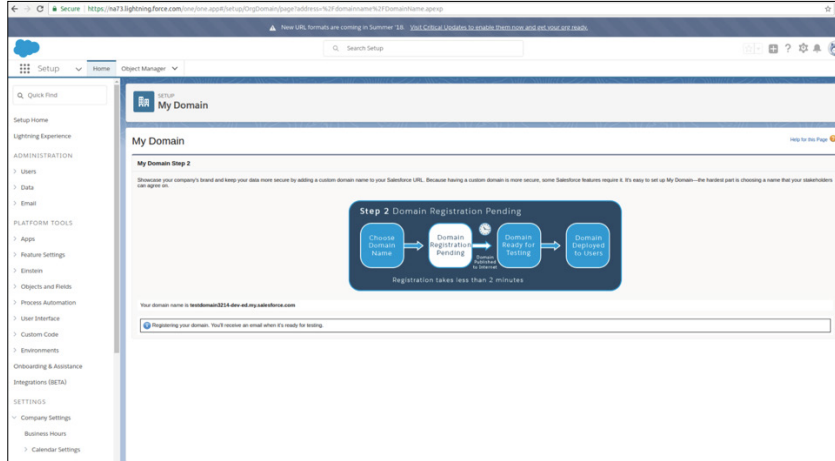
귀하의 조직에 이미 맞춤 도메인이 설정되어 있다면 이 섹션을 건너뛰고 다음 섹션으로 이동할 수 있습니다.

**1단계:** 오른쪽 상단 모서리의 '설정'을 클릭하세요

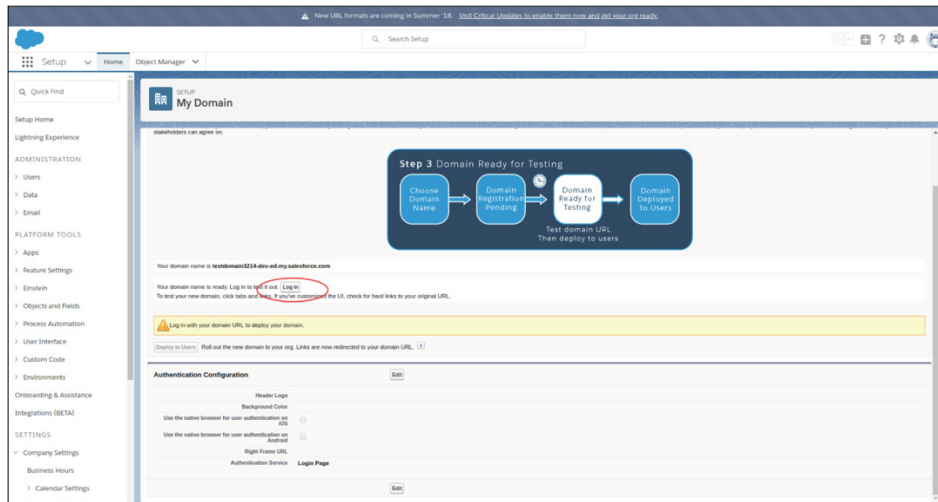
**2단계:** 측면 패널의 검색 필드에서 My Domain을 검색하고 클릭하세요



**3단계:** 사용자 지정 도메인 이름을 입력하고 사용 가능 여부를 확인한 후 '도메인 등록'을 클릭하세요.  
등록에는 약 2-3분이 소요됩니다. 완료 후 Salesforce에서 확인 이메일을 받게 됩니다.



**4단계:** 완료되면 사용자 지정 도메인 이름으로 로그인할 수 있습니다.



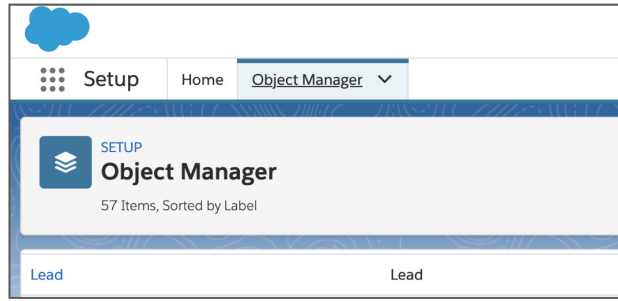
**5단계:** 브라우저가 이 페이지를 열 수 있도록 허용하라는 메시지를 받게 됩니다.

**6단계:** 계정의 모든 사용자에게 사용자 지정 도메인을 배포할 수 있습니다.

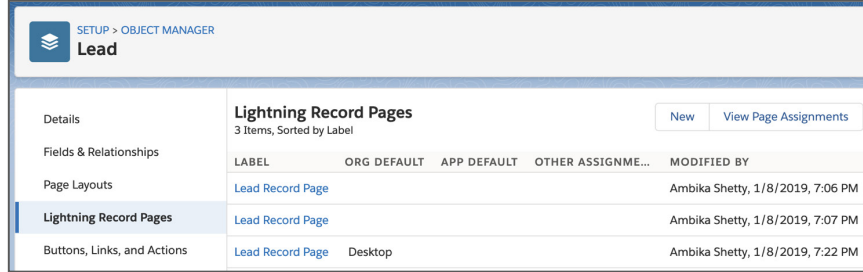
## 3B. 리드 기록 페이지 생성

리드 기록 페이지가 이미 있는 경우 다음 섹션으로 이동할 수 있으며, 없는 경우 이 섹션의 단계를 따라 리드 기록 페이지를 생성할 수 있습니다

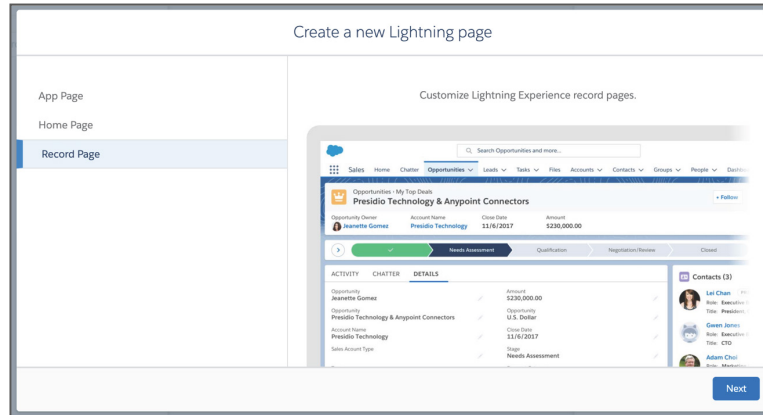
**1단계:** 오브젝트 매니저를 클릭하고 아래로 스크롤하여 리드를 클릭합니다



**3단계:** 왼쪽 패널에서 Lightning Record 페이지를 클릭하고 오른쪽에서 '새로 만들기'를 클릭하세요



**4단계:** Lightning 레코드 페이지를 클릭한 다음, '다음' 버튼을 클릭하세요



**5단계:** 라벨 이름을 입력하고 드롭다운에서 '리드'를 선택하세요

Create a new Lightning page

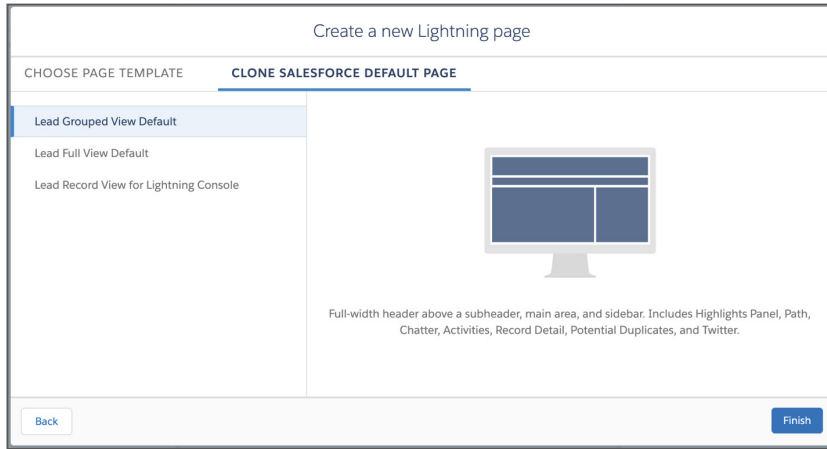
\* Label

Lead Record Page

\* Object

Lead

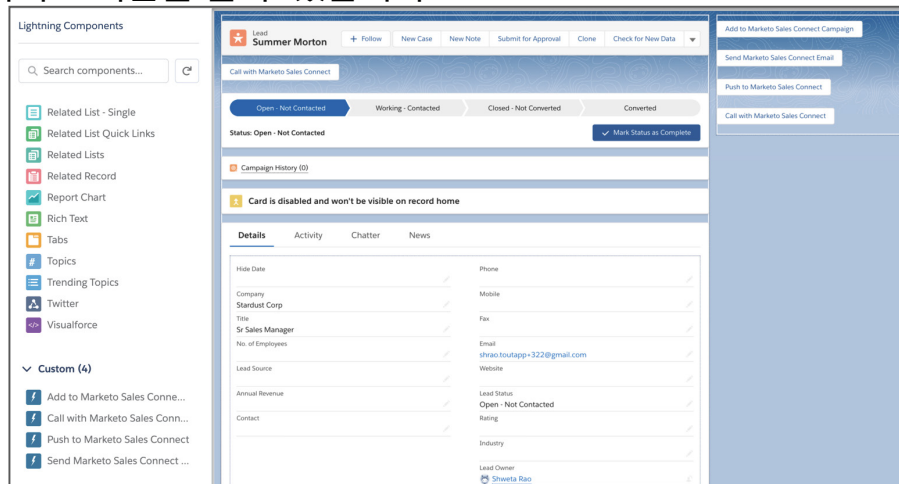
**6단계:** '다음' 버튼을 클릭하세요. '새로운 Lightning 페이지 만들기'에서 'Salesforce 기본 페이지 복제' 탭을 클릭한 후, 팀에게 가장 적합한 뷰를 선택하세요. '완료'를 클릭하세요



리드 레코드 페이지를 성공적으로 추가했습니다.

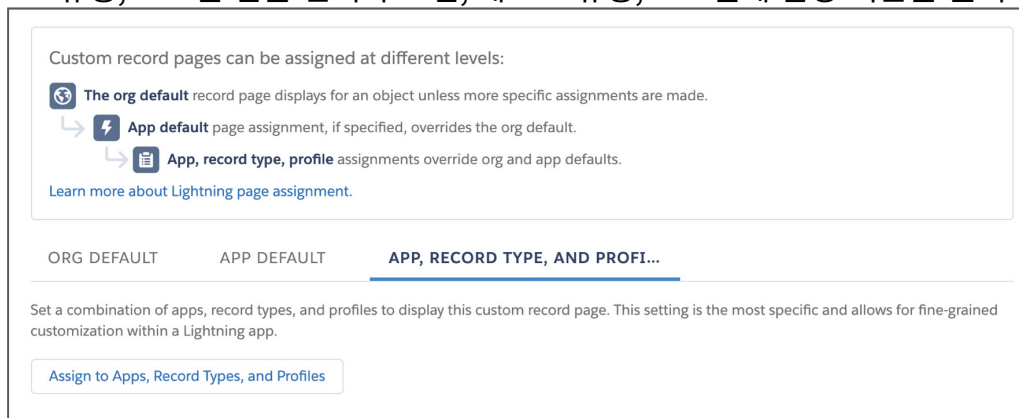
### 3C. 리드 레코드 페이지 레이아웃에 세일즈 커넥트 버튼 추가하기

**1단계:** 리드 레코드 페이지를 성공적으로 생성한 후 왼쪽 패널의 '사용자 정의' 섹션에서 마케토 세일즈 커넥트 버튼을 볼 수 있습니다.



**2단계:** 저장을 클릭하면 이 페이지를 모든 사용자에게 활성화할 것인지 묻는 메시지가 표시됩니다. 활성화를 선택하려면 활성화 버튼을 클릭하세요.

**3단계:** 앱, 레코드 유형, 프로필 탭을 선택하고 앱, 레코드 유형, 프로필에 할당 버튼을 클릭하세요.





#### 4단계: 앱 모달에서 Sales를 선택하세요

#### 5단계: 맞춤 설정을 활성화할 프로필을 선택할 수 있습니다

#### 6단계: 검토 과제 탭에서 프로필을 검토하고 저장을 클릭하세요

#### 7단계: 리드 레코드 페이지에 버튼을 성공적으로 추가했습니다

연락처, 계정 및 기회 페이지에도 동일한 방법으로 버튼을 추가할 수 있습니다.

### 3D. SALES CONNECT 필드를 LEAD 기록 페이지 레이아웃에 추가하기

Sales Connect 데이터 보고를 정확하게 하려면 모든 맞춤형 Sales Connect 필드를, 유형 필드를 포함하여 작업 페이지 레이아웃에 추가해야 합니다. 팀의 Salesforce 계정을 설정하려면 다음 단계들을 따르세요.

**단계 1:** Salesforce 설정 페이지로 이동합니다. 객체 관리자(Object Manager)를 클릭하세요. 아래로 스크롤하여 '리드(Leads)'를 클릭하세요.

**단계 2:** 왼쪽 패널에서 페이지 레이아웃을 클릭하세요. 리드 레이아웃을 클릭하세요.

SETUP > OBJECT MANAGER  
**Lead**

Details  
Fields & Relationships  
**Page Layouts**  
Lightning Record Pages  
Buttons, Links, and Actions  
Compact Layouts  
Field Sets  
Object Limits

**Page Layouts**  
4 Items, Sorted by Page Layout Name

Q Quick Find New Page Layout Assignment

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

**3단계:** Marketo Sales Connect 필드를 위한 별도의 섹션을 추가하거나 기존 섹션에 추가할 수 있습니다

**4단계:** 빠른 찾기 필드에서 'MSC'를 검색하면 모든 MSC 필드가 표시됩니다. 새로 만든 섹션이나 기존 섹션으로 모든 필드를 드래그 앤 드롭할 수 있습니다.

**5단계:** '빠른 저장'을 클릭하세요.

**6단계:** 새로 추가된 필드를 확인할 수 있습니다. 기존 섹션에 추가했다면 여기서 확인할 수 있습니다.

All Search Leads and more...

Sales Home Opportunities Leads Tasks Files Accounts Contacts Campaigns Dashboard

Address

▼ MSE Fields

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

연락처, 계정 및 기회에도 동일한 단계를 따라할 수 있습니다.

## 3E. 활동 기록에 판매 연결 필드를 추가하기

**1단계:** 설정 톱니바퀴를 클릭한 후 페이지 객체 편집을 선택하세요.

오브젝트 매니저를 클릭하세요. 아래로 스크롤하여 '리드'를 클릭합니다.

왼쪽 패널에서 페이지 레이아웃을 클릭하세요. 리드 레이아웃을 클릭합니다.

**단계 2:** 페이지 하단의 활동 기록 관련 목록 섹션으로 스크롤하고 렌치 아이콘을 클릭하세요.

**단계 3:** 스패너 아이콘을 클릭하면 '관련 목록 속성 - 활동 기록'이 나타납니다. MSC 필드를 선택하고 '추가'를 클릭하세요. '확인'을 클릭합니다.

**세일즈 커넥트 팁:** 세일즈포스는 활동 기록 관련 목록 보기에서 최대 10개의 열만 표시할 수 있습니다. 하나의 보기에서 모든 세일즈 커넥트 필드를 표시할 수는 없지만, 모든 필드를 보고할 수 있습니다.

활동 기록에 다음의 Sales Connect 필드를 포함할 것을 권장합니다: 유형, Sales Connect 클릭됨, Sales Connect 조회됨, 그리고 Sales Connect 응답됨.

**4단계:** 리드 페이지 작업을 마쳤으면 '저장'을 클릭하십시오.

**5단계:** 연락처, 계정 및 기회 페이지 레이아웃에 대해 1단계부터 4단계까지 반복하십시오.

## 3F. 리드 목록 보기에서 Sales Connect 버튼 추가 (대량 작업)

**1단계:** Salesforce 설정 페이지로 이동하세요. 오브젝트 매니저를 클릭하십시오. 아래로 스크롤하여 '리드'를 클릭하세요. 검색 레이아웃을 선택하세요

Details	Search Layouts			Q. Quick Find
Fields & Relationships	6 Items, Sorted by Layout			
Page Layouts	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED	BUTTONS DISPLAYED	
Lightning Record Pages	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)	
Buttons, Links, and Actions	Lookup Dialogs	Name, Company	N/A	
Compact Layouts	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile	N/A	
Field Sets	Search Filter Fields	N/A	N/A	
Object Limits	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias	N/A	
Record Types	Tab	Name, Company, Phone	N/A	
Related Lookup Filters				
Search Layouts				
Triggers				

**2단계:** 목록 보기에서 오른쪽 아래에 있는 편집을 클릭하세요.

**3단계:** 다음으로, MSC 캠페인에 추가, MSC 캠페인으로 이메일, MSC로 푸시 옵션을 선택하고 추가를 클릭하세요. 완료되면 저장을 클릭하세요.

Sales

Home

Opportunities

Leads

Tasks

Files

Accounts

Contacts

Campaigns

More

Leads

All Open Leads

New

Import

Change Status

50+ items · Sorted by Name · Filtered by all leads · Lead Status · Updated a few seconds ago

Search this list...

☐

NAME

↑

COMPANY

EMAIL

1

☐

Alexis Grimes

Happindustries

shrao.toutapp+304@gmail.com

2

☐

Ali Mazzotta

Company 7

amazotta@marketo.com

3

☐

Ambika Shetty

Company 1

ambika.november@gmail.com

4

☐

Ambika Shettytout

Company 10

ambikashettytout1@gmail.com

Shweta

Change Owner

Send List Email

Push To MSC

Email With MSC

Add To MSC Campaign

축하합니다. 팀의 리드 뷰 Salesforce 계정에서 Sales Connect 기능을 완성했습니다. 연락처 뷰에 대해서도 동일한 절차를 따를 수 있습니다. 가이드의 다음 섹션에서는 팀을 위한 기본 보고서 및 대시보드를 다룰 것입니다.

참고: '최근 본' 목록 보기에서는 Salesforce Lightning에서 버튼을 사용자 지정할 수 없습니다.  
[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. 영업 연결 패키지 상세정보

맞춤 활동 필드	설명	유형	데이터 유형
MSC 지역 통화 존재 ID	사용자로서, MSC 전화로 통화할 때 지역 번호를 선택할 수 있으며, 수신자는 지역 번호로 표시됩니다	활동	텍스트
MSC 통화 녹음 URL	통화가 녹음될 수 있으며, 녹음 링크가 여기에 기록됩니다	활동	텍스트
MSC 캠페인	연락처/리드가 참여하고 있는 MSC 캠페인의 이름을 기록합니다	활동	텍스트
MSC 캠페인 URL	MSC에서 생성된 캠페인의 URL을 기록합니다. 이 URL을 클릭하면 MSC 웹 앱에서 캠페인이 열립니다	활동	텍스트
MSC 캠페인 현재 단계 단계	연락처 또는 리드가 캠페인에 있을 경우 현재 단계의 이름을 이 필드에 기록합니다	활동	텍스트
MSC 이메일 첨부파일 확인됨	첨부파일이 있는 이메일이 발송되고 수신자가 이를 확인할 때 데이터를 기록합니다	활동	체크박스
MSC 이메일 클릭됨	수신자가 이메일의 링크를 클릭할 때 체크 표시를 기록합니다	활동	체크박스
MSC 이메일 답장됨	수신자가 이메일에 답장할 때 체크 표시를 기록합니다	활동	체크박스
MSC 이메일 상태	이메일이 발송, 진행 중, 반송되었는지 여부를 보여줍니다 (반송 이메일의 추적은 사용되는 전달 채널에 따라 다릅니다)	활동	텍스트
MSC 이메일 템플릿	리드 또는 연락처에 발송된 이메일에 사용된 MSC 템플릿의 이름을 기록합니다	활동	텍스트
MSC 이메일 템플릿 URL	MSC에서 생성된 템플릿의 URL을 기록합니다. 이 URL을 클릭하면 MSC 웹 앱에서 템플릿이 열립니다	활동	텍스트
MSC 이메일 URL	이 URL을 클릭하면 MSC의 커맨드 센터가 열리고, 발송된 이메일을 볼 수 있는 People Detail View 기록 탭이 나타납니다.	활동	텍스트
MSC 이메일 확인됨	받는 사람이 이메일을 확인할 때 체크 표시가 기록됩니다	활동	체크박스

MSC 로그 필드 합산	설명	유형	데이터 유형
MSC - 마지막 마케팅 참여	마케팅에서 마지막으로 들어온 참여	계정 연락처 리드 기회 계정	데이터와 시간
MSC - 마지막 마케팅 참여 날짜	마케팅 참여의 타임스탬프	연락처 리드 기회	데이터와 시간
MSC - 마지막 마케팅 참여 설명	참여 내용 설명	계정 연락처 리드 기회	텍스트
MSC - 마지막 마케팅 참여 출처	마케팅 참여의 출처	계정 연락처 리드 기회	텍스트

MSC - 마지막 마케팅 참여 유형	참여 유형. 예: 웹 활동	계정 연락처 리드 기회	텍스트
MSC - 판매팀의 마지막 활동	판매팀이 수행한 마지막 외부 활동	계정 연락처 리드 기회 계정	날짜와 시간
MSC - 마지막 회신	영업팀 이메일에 대한 마지막 답장	연락처 리드 기회 계정	날짜와 시간
MSC - 현재 영업 캠페인	연락처/리드가 참여 중인 MSC 캠페인의 이름 기록	연락처 리드 기회 계정	텍스트
MSC - 마지막 영업 연결	영업팀으로부터의 마지막 수신 참여	연락처 리드 기회 계정	날짜와 시간
MSC - 옵트 아웃	옵트 아웃 필드	연락처 리드 기회	체크 박스

MSC 버튼	설명	유형 계정
MSC 이메일 보내기	Salesforce에서 영업 이메일 보내기	연락처 리드 기회
MSC 캠페인에 추가	Salesforce에서 MSC 캠페인에 추가	연락처 리드
MSC로 푸시	Salesforce에서 MSC로 연락처 푸시	연락처 리드
MSC와의 통화	Salesforce에서 영업 통화 수행	연락처 리드

MSC 일괄 작업 버튼	설명	유형 연락처
		리드 계정 *
MSC 캠페인에 추가	Salesforce에서 MSC 캠페인에 추가	기회 *
		연락처 리드 계정 *
MSC로 푸시	Salesforce에서 MSC로 연락처 푸시	기회 *

MSC 이메일	Salesforce의 MSC와 이메일	리드 계정 연락처* 기회*
---------	----------------------	----------------------

\*계정/기회에서 첫 번째 리드나 연락처만 참여됩니다

## 5A. SALES CONNECT 및 SALESFORCE 계정 설정

Salesforce에서 Sales Connect 경험을 설정했으니, 이제 Sales Connect 계정으로 이동할 차례입니다.

모든 Sales Connect 사용자는 자신의 Salesforce 계정에 연결해야 합니다. 계정 설정의 경우, 각 사용자가 자신의 설정을 구성할 수 있으며, 관리자가 설정을 무시하고 전체 구독에 대한 설정을 구성할 수 있습니다. (다음 섹션)

**Sales Connect 팁:** 기본 설정으로 표시되는 것이 추천 설정입니다.  
사용자가 이용할 수 있는 각 설정을 자세히 살펴봅시다.

### API를 통한 이메일 활동 로깅

API를 통해 Salesforce에 이메일 활동을 기록하는 것을 권장합니다. API를 통한 이메일 활동 로깅 설정을 사용하려면, Enterprise Edition 또는 Web Services API를 통한 통합을 구매한 경우 Professional Edition의 Salesforce가 필요합니다.

The screenshot shows the 'Salesforce Admin Settings' interface, specifically the 'Sync Settings' tab under 'Connections & Customizations'. The section is titled 'Log Email Activity to Salesforce'. It indicates that email activity is being logged via the 'Salesforce API'. Below this, there are two tabs: 'Salesforce API' (selected) and 'Email to Salesforce (BCC)'. Under the 'Salesforce API' tab, there are several configuration options: 'In Salesforce, send Sales Connect email activity to...' with checkboxes for 'Contacts', 'Leads', and 'Opportunities'; 'If there are duplicate records, logs to:' with a dropdown menu set to 'Oldest Records'; 'If no matching records are found:' with a checkbox for 'Create an unassigned Task'; 'In Salesforce, display Sales Connect activity for...' with checkboxes for 'Contacts', 'Leads', 'Opportunities', and 'Accounts'; and 'Logging email replies to Salesforce:' with a checked checkbox for 'Enable logging replies to Sales Connect emails as Salesforce tasks'.

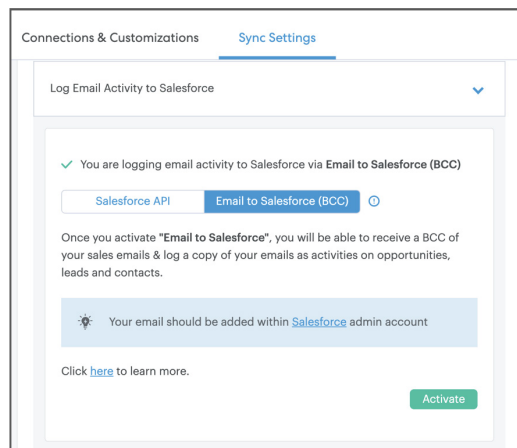
Sales Connect에는 Salesforce로 이메일 활동을 API를 통해 기록할 때 조정할 수 있는 여러 설정이 있습니다.

1. 이메일 활동을 기회, 리드 및 연락처로 보낼 수 있는 옵션이 있습니다. 모든 옵션에 대해 이메일 활동을 Salesforce로 보내는 것을 권장합니다.
2. 중복된 연락처나 리드 기록이 있는 경우, 모든 기록, 오래된 기록, 가장 많은 활동 중에서 선택하여 활동을 기록할 수 있습니다. 가장 많은 활동을 선택하는 것을 권장합니다.
3. 일치하는 기록이 발견되지 않으면, 할당되지 않은 작업을 생성하는 옵션을 켤 수 있습니다. 이 작업은 Salesforce 홈 페이지의 “내 작업” 섹션에 나타납니다. 이 작업이 적절한지 여부를 담당자 워크플로우를 통해 결정하세요.
4. Sales Connect 이메일에 대한 회신을 Salesforce 작업으로 기록하도록 설정할 수 있습니다. 이러한 모든 설정은 팀이 동일한 활동 동기화 설정을 사용하도록 하고 싶다면 Sales Connect 마스터 관리자가 변경할 수 있습니다.

**Sales Connect 팁:** 선택한 API 설정이 Salesforce 이메일 연결 설정과 일치하는지 확인하세요.

#### BCC를 통한 이메일 활동

기록  
BCC를 통해 이메일 활동을 기록하려면 먼저 Salesforce 주소로 이메일을 가져와야 합니다. 이를 위해 “내 BCC 주소 가져오기”를 클릭하세요. 만약 Salesforce 주소가 제대로 가져오지 않을 경우, Salesforce에서 직접 가져올 수 있습니다. (내 설정 > 이메일 > 내 Salesforce 이메일. 이 주소를 복사하여 Sales Connect 계정의 BCC 주소란에 붙여넣기 하세요.



**Sales Connect 팁:** 팀이 BCC를 통해 이메일 활동 기록을 원한다면 Salesforce 관리자로서 모든 사용자에게 대해 “내 Salesforce 이메일”을 활성화해야 할 수 있습니다.

#### Salesforce와 Sales Connect의 기회 동기화

Sales Connect와 기회를 동기화하면 다음을 수행할 수 있습니다:

- 거래를 성사했을 때 축하하고 공유하기 위해 Sales Gong을 사용하세요. Sales Gong을 올리면 Sales Connect가 기회 단계를 업데이트합니다.
- 거래를 성사하는 데 필요한 이메일 수, 기회의 나이와 거래 규모에 대한 통찰력을 얻으세요.
- 기회가 활발해지고 있는 시기를 확인할 수 있는 히트 맵을 활용하세요.
- Sales Connect 및 Chrome 확장을 사용하여 어디서든 파이프라인을 업데이트하세요.
- 참고하세요 - 이 설정을 활성화하면 API 한도에 영향을 미칩니다.
- 작업 동기화 - 이 설정을 활성화하면 Salesforce와 Sales Connect 간에 양방향 동기화가 생성됩니다. 즉, Sales Connect에서 생성, 수정, 완료 또는 삭제된 내용이 Salesforce에 반영됩니다. Salesforce에서 생성, 수정, 완료 또는 삭제된 내용은 Sales Connect에 반영됩니다. 이러한 동기화는 약 10분 정도 소요됩니다. 참고하세요 - 이 설정을 활성화하면 API 한도에 영향을 미칩니다.

**5단계:** 모든 설정을 조정한 후 '저장'을 클릭하세요.

#### Sales Connect Outbox 추가

Sales Connect Outbox를 통해 팀원들이 Salesforce에서 직접 Sales Connect의 모든 기능에 빠르게 접근할 수 있습니다. Sales Connect Outbox를 통해 사용자는 이메일 템플릿을 생성하고 검토하며, 그룹 이메일을 보내고, 캠페인을 만들고, Command Center로 일일 우선순위를 관리할 수 있습니다. Salesforce 계정에 Sales Connect Outbox를 추가하는 방법을 따라 주세요. 모든 담당자가 이를 설정했는지 확인하고 싶을 것입니다.

**1단계:** Salesforce 계정에서 화면 상단의 + 탭을 클릭하세요.

**2단계:** 기본 화면에 새로운 탭을 추가하기 위해 '내 탭 사용자 정의'를 클릭하세요.

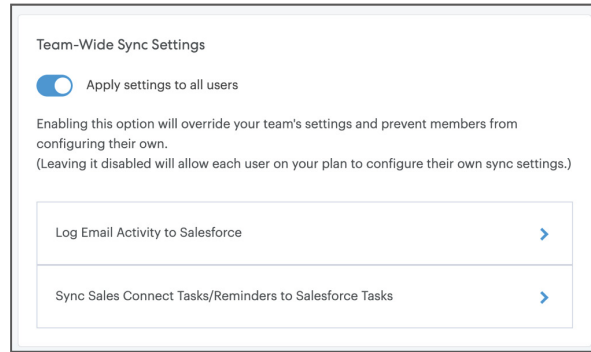
**3단계:** '내 탭 사용자 정의' 화면에서 왼쪽 패널에서 '세일즈 커넥트 아웃박스' 옵션을 선택하세요. 추가 화살표를 클릭하여 오른쪽 패널로 이동합니다. 완료 후 '저장'을 클릭하세요.

**세일즈 커넥트 팁:** 담당자들이 Salesforce 탭에 '세일즈 커넥트 아웃박스'를 추가할 수 있는 옵션을 볼 수 없다면, Salesforce 권한과 관련이 있을 수 있습니다. 이 경우, 관리자분께서는 먼저 세일즈 커넥트 아웃박스를 설정하여 팀원들이 자신의 계정에 추가할 수 있도록 권장합니다.

## 5B. 세일즈 연결 계정 관리자 설정

세일즈 커넥트 마스터 관리자는 팀의 Salesforce 설정을 세일즈 커넥트 내에서 구성할 수 있는 옵션을 가지고 있습니다. <https://Sales Connect.com/next#settings/admin>로 이동하여 Salesforce 구성 섹션을 확인하세요.





### Salesforce와의 구독 취소 동기화 활성화

이 설정을 활성화하면, 팀원의 Sales Connect 이메일에서 구독 취소 링크를 클릭하여 차단된 Salesforce 리드 또는 연락처는 자동으로 Salesforce에서 '이메일 수신 거부'로 표시됩니다. 또한, 팀이 Salesforce에서 Sales Connect 버튼을 사용하여 푸시할 때, '이메일 수신 거부'로 표시된 리드나 연락처는 푸시 후 새로운 Sales Connect 그룹에 추가되지 않습니다.

Salesforce에서는 팀의 모든 사용자가 리드 및 연락처의 '이메일 수신 거부' 필드를 보고 수정할 수 있도록 필드 수준 접근성을 올바르게 설정해야 합니다. '이메일 수신 거부' 필드가 리드 및 연락처 객체에 보이지 않거나 팀 사용자가 권한 세트 때문에 접근할 수 없는 경우, Sales Connect는 새로운 구독 취소 정보를 이 필드에 올바르게 업데이트할 수 없습니다.

위의 조건이 충족되면, 이 Sales Connect/Salesforce 수신 거부 동기화는 매일 밤 8:00pm에서 9:00pm PST 사이에 실행됩니다. 이 기능이 제대로 작동하기 위해 Salesforce 작업 동기화를 활성화할 필요는 없습니다.

### 팀을 위한 모든 Salesforce 동기화 설정 재정의

이 상자를 체크하면 모든 팀원이 설정한 내용이 Sales Connect 계정에 적용됩니다.

API를 통해 이메일 활동을 기록하면 Salesforce에 이메일 활동을 동기화하고 회신을 기록할 수 있는 추가 옵션을 제공받게 됩니다.

축하합니다! 설정이 완료되었습니다.

# Marketo Sales Connect for Salesforce Lightning: 安装指南

在本指南中，您将学习如何：

- 将您的MSC账户连接到Salesforce
- 在Salesforce中安装MSC定制包
- 在Salesforce中添加MSC汇总日志字段、自定义活动字段、页面布局按钮和列表视图按钮
- 设置您的MSC账户以记录信息到您的Salesforce账户

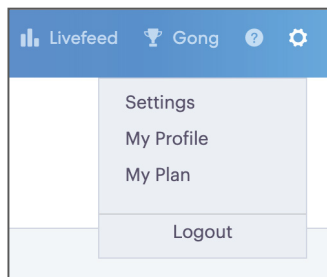
## 目录

Marketo Sales Connect for Salesforce Lightning: 安装指南 .....	1
1. 将Sales Connect连接到Salesforce .....	2
2. 安装Sales Connect自定义功能 .....	2
3. 在Salesforce中配置Sales Connect自定义功能.....	4
3A. 创建自定义域名 .....	4
3B. 创建潜在客户记录页面.....	5
3C. 将Sales Connect按钮添加到潜在客户记录页面布局.....	7
3D. 在线索记录页面布局中添加销售连接字段 .....	8
3E. 将销售连接字段添加到活动历史记录.....	9
3F. 向线索列表视图中添加销售连接按钮（批量操作） .....	10
4. 销售连接包详细信息.....	11
5A. 销售连接与Salesforce账户配置.....	13
5B. 销售连接账户管理员设置.....	15

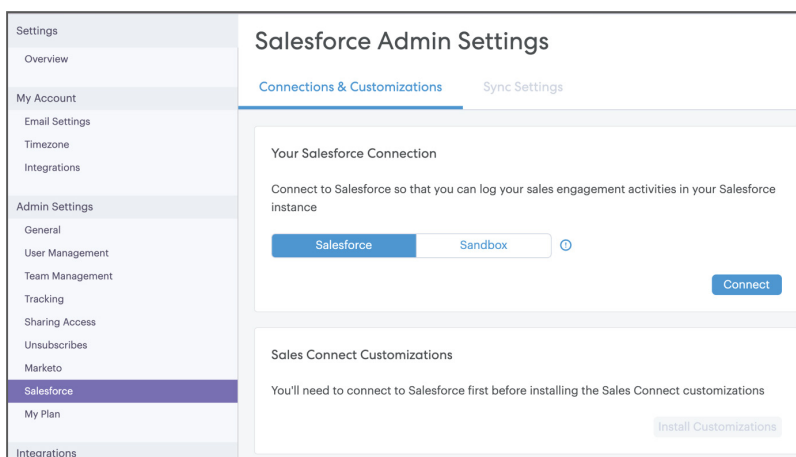
# 1. 连接 销售连接到Salesforce

前提条件：您需要拥有 Marketo Sales Connect 账户的管理员权限

**步骤 1：**登录您的 Marketo Sales Connect 账户。点击右上角的齿轮图标，进入设置页面。



**步骤 2：**在管理设置的左侧面板中点击 Salesforce。在“您的 Salesforce 定制”卡片中点击“连接”按钮

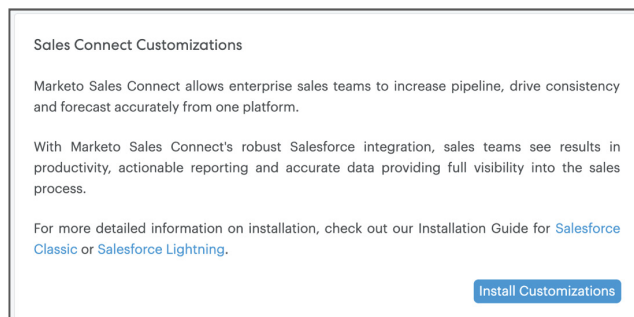


您将被重定向到 Salesforce，您需要允许 Sales Connect 和 Salesforce 账户之间的访问。之后，您将返回到 Salesforce 页面

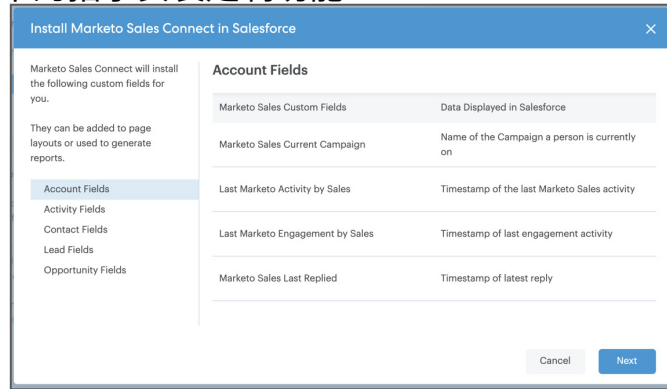
连接成功后，“安装自定义设置”将被激活

# 2. 销售连接自定义设置安装

**步骤1：**点击“安装自定义设置”。



## 步骤 2: 请按照弹出窗口中的指示安装定制功能



Install Marketo Sales Connect in Salesforce

Marketo Sales Connect will install the following custom fields for you.

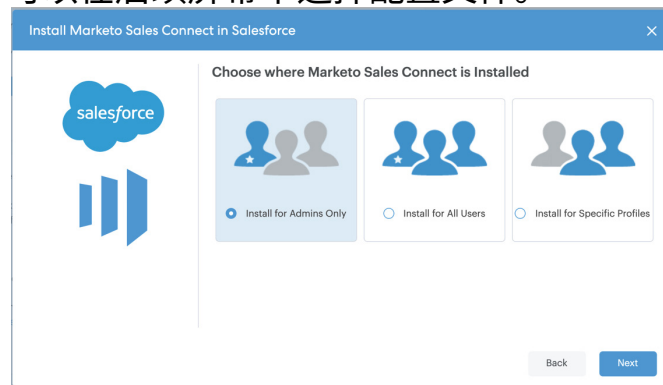
They can be added to page layouts or used to generate reports.

**Account Fields**

Marketo Sales Custom Fields	Data Displayed in Salesforce
Marketo Sales Current Campaign	Name of the Campaign a person is currently on
Last Marketo Activity by Sales	Timestamp of the last Marketo Sales activity
Last Marketo Engagement by Sales	Timestamp of last engagement activity
Marketo Sales Last Replied	Timestamp of latest reply

Cancel Next

**步骤 3:** 您可以仅为管理员、所有用户或特定配置文件安装 Sales Connect。如果选择为特定配置文件安装，可以在后续屏幕中选择配置文件。



Install Marketo Sales Connect in Salesforce

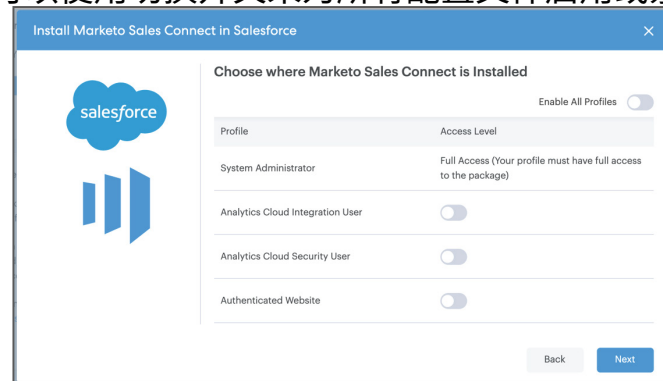
Choose where Marketo Sales Connect is Installed

☒ Install for Admins Only ☐ Install for All Users ☐ Install for Specific Profiles

Back Next

**Sales Connect 提示:** 我们建议为所有用户授予权限，因为这仅定义对 Sales Connect 按钮的访问，而不是您任何特定的电子邮件数据。不过，如果您选择为特定配置文件安装定制功能，您将在后续屏幕中选择配置文件。

**销售连接提示:** 您仍然可以使用切换开关来为所有配置文件启用或禁用



Install Marketo Sales Connect in Salesforce

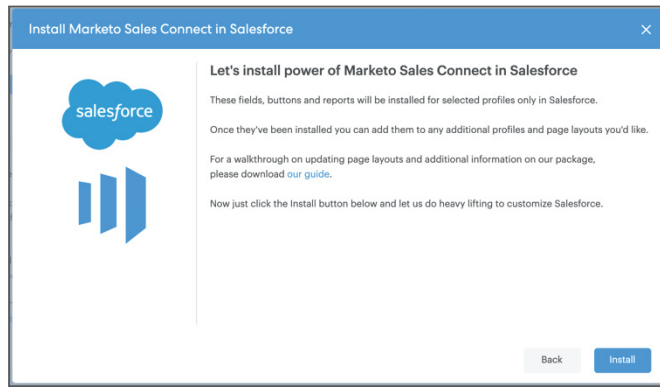
Choose where Marketo Sales Connect is Installed

Enable All Profiles ☒

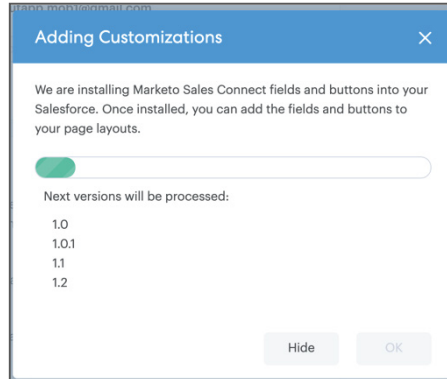
Profile	Access Level
System Administrator	Full Access (Your profile must have full access to the package)
Analytics Cloud Integration User	<input type="checkbox"/>
Analytics Cloud Security User	<input type="checkbox"/>
Authenticated Website	<input type="checkbox"/>

Back Next

## 步骤 4: 点击安装按钮以开始安装



您将看到“添加自定义项”窗口，它将显示您的进度



恭喜您，您已完成Sales Connect Salesforce包的更新

## 3. 配置Sales Connect自定义项在Salesforce中

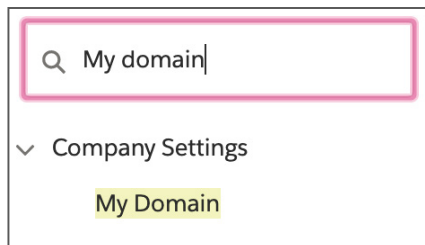
现在您已经安装了Sales Connect Salesforce自定义项，是时候将按钮和字段添加到您的页面布局了

### 3A. 创建自定义域

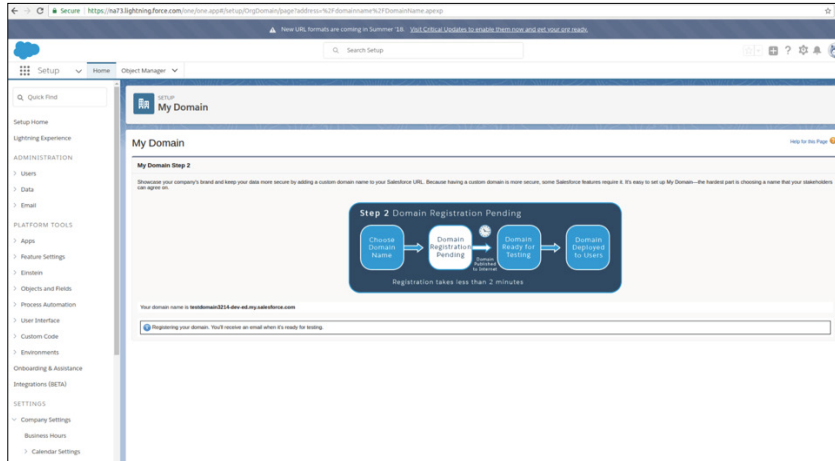
**如果您的组织已经设置了自定义域名，您可以跳过本节，继续下一节。**

**步骤1：** 点击右上角的“设置”

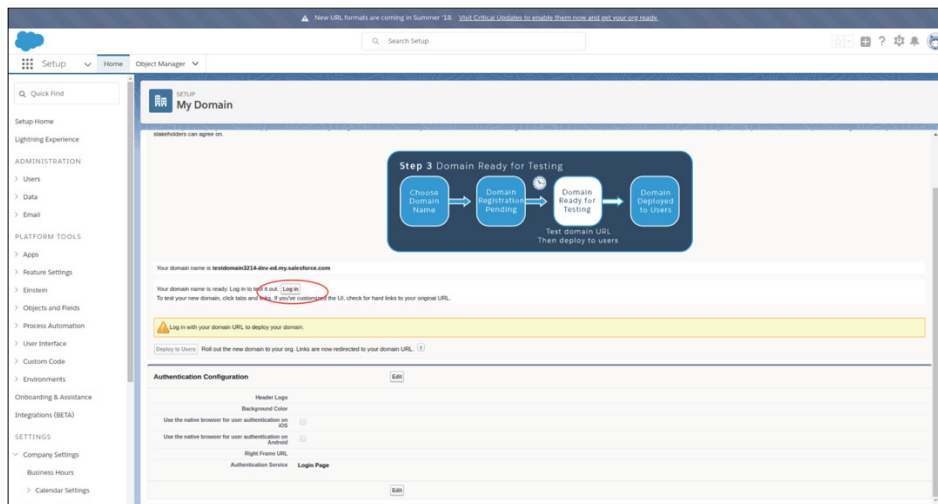
**步骤2：** 在侧边栏的搜索字段中搜索“我的域名”，然后点击它



**步骤3：** 输入自定义域名，测试其可用性，然后点击“注册域名”  
注册大约需要2-3分钟。完成后，您将收到来自Salesforce的验证邮件



**步骤4：** 完成后，您现在可以使用您的自定义域名登录



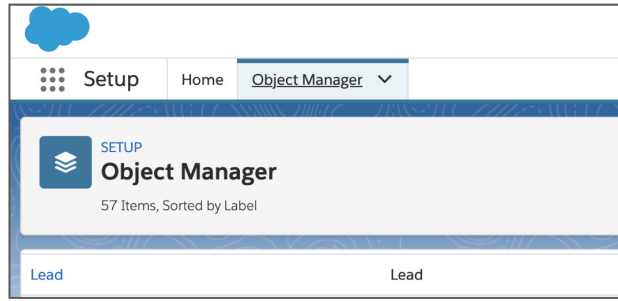
**步骤5：** 您将收到提示，允许浏览器打开此页面。

**步骤6：** 您可以选择将自定义域名部署给您账户上的所有用户

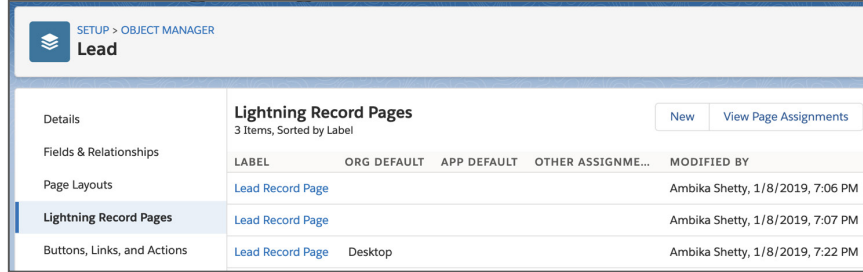
## 3B. 创建 潜在客户 记录 页面

如果您已经拥有潜在客户记录页面，您可以进入下一部分；如果没有，您可以按照本节中的步骤创建一个潜在客户记录页面

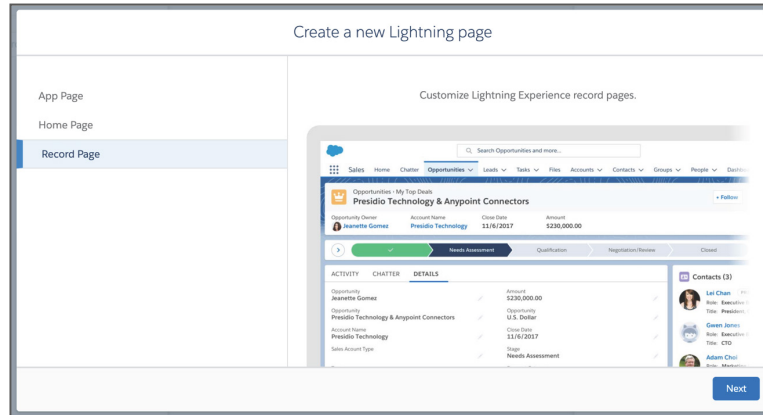
**步骤1：** 点击对象管理器，向下滚动并点击潜在客户



**步骤三：** 点击左侧面板上的Lightning记录页面，然后在右侧点击“新建”



**步骤 4：** 点击“Lightning Record Page”，然后点击“下一步”



**步骤 5：** 输入标签名称，并从下拉菜单中选择“Lead”

Create a new Lightning page

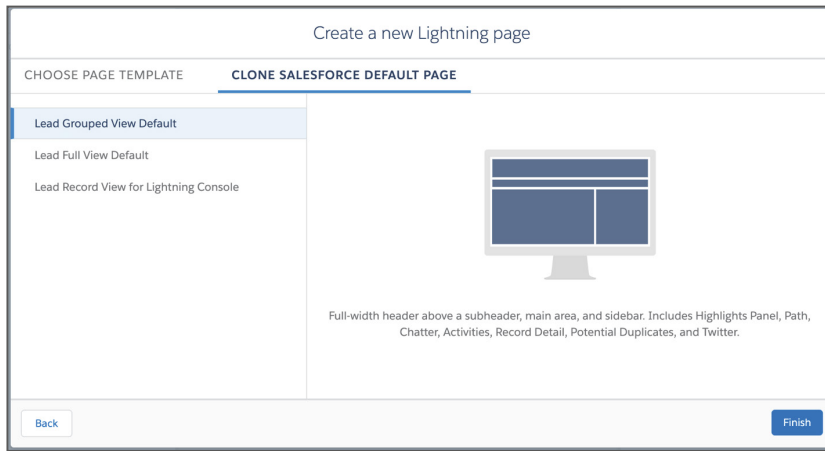
\* Label

Lead Record Page

\* Object

Lead

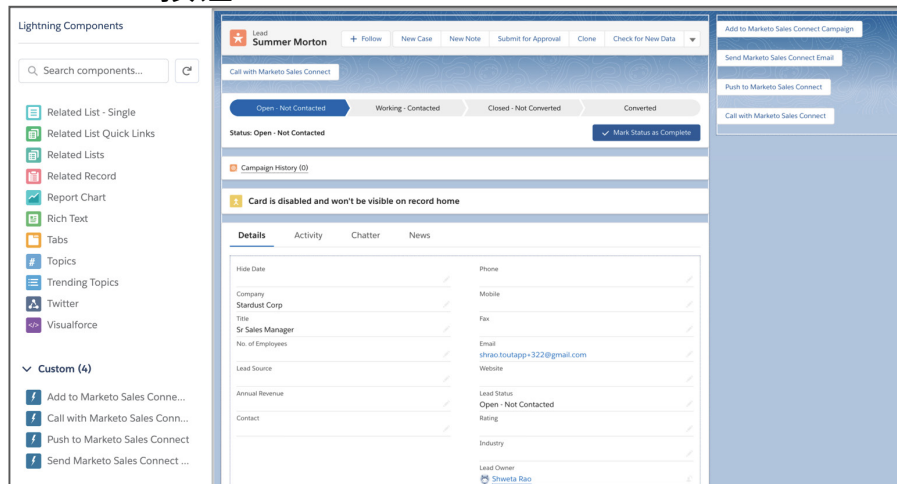
**步骤 6：** 点击“下一步”。在“创建新的Lightning页面”中，点击“克隆Salesforce默认页面”选项卡，然后选择最适合您团队的视图。点击“完成”



您已成功添加了一条潜在客户记录页面。

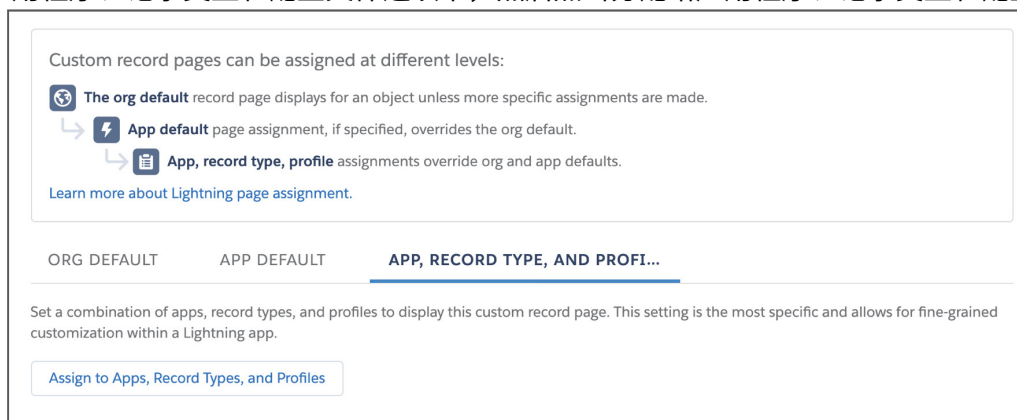
## 3C. 将销售连接按钮添加到潜在客户记录页面布局

**步骤 1:** 成功创建潜在客户记录页面后，您可以在左侧面板的“自定义”部分看到 Marketo Sales Connect 按钮



**步骤 2:** 当你点击保存时，系统会提示您为所有用户激活此页面，如果需要，请点击激活。

**步骤 3:** 选择应用程序、记录类型和配置文件选项卡，然后点击分配给应用程序、记录类型和配置文件。





#### 步骤 4：从应用程序模式中选择销售

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

#### 步骤 5：然后您可以选择要激活自定义的配置文件

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

步骤 6：您可以在审查分配标签中查看配置文件，然后点击保存

步骤 7：您已成功在潜在客户记录页面添加按钮

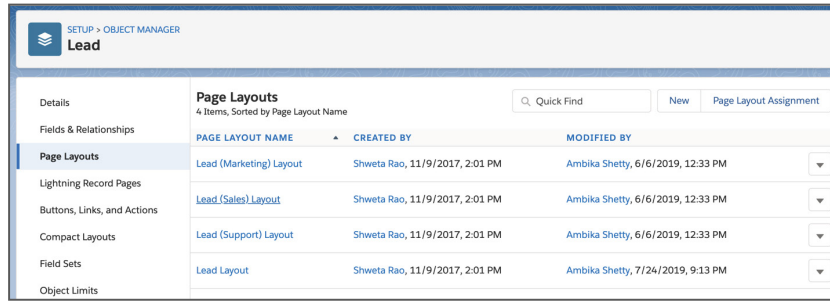
您可以按照相同的步骤在联系人、账户和机会页面添加按钮。

## 3D. 添加 销售连接字段到 潜在客户记录页面布局

为了确保可以正确报告销售连接的互动数据，您应将所有自定义的销售连接字段，包括类型字段，添加到任务页面布局中。请按照以下步骤为您的团队的 Salesforce 账户进行设置。

步骤 1：导航到 Salesforce 设置页面。点击对象管理器。向下滚动并点击“潜在客户”。

步骤 2：点击左侧面板中的页面布局。点击潜在客户布局。

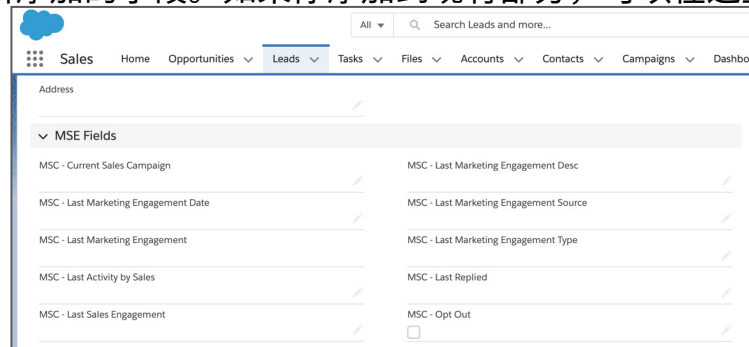


**步骤三：**您可以选择为Marketo Sales Connect字段添加单独的部分，或者将其添加到现有部分中

**步骤4：**在快速查找字段中搜索“MSC”，这将显示所有MSC字段。你可以将所有字段拖放到新创建的部分或现有部分

**步骤5：**点击“快速保存”

**步骤6：**你可以看到新添加的字段。如果你添加到现有部分，可以在这里看到



你也可以为联系人、账户和机会按照相同的步骤操作。

## 3E。添加销售连接字段至活动历史

**步骤1：**步骤1：点击设置齿轮，然后选择编辑页面对象  
点击对象管理器。向下滚动并点击“潜在客户”。  
点击左侧面板上的页面布局。点击潜在客户布局。

**步骤2：**滚动到页面底部的活动历史相关列表部分，并点击扳手图标。

**步骤3：**点击扳手图标，会显示“相关列表属性 - 活动历史”。您可以选择 MSC 字段并点击“添加”。点击“确定”。

**Sales Connect提示：**Salesforce 仅允许在活动历史相关列表视图中显示 10列。尽管您无法在单个视图中显示所有 Sales Connect 字段，但可以报告所有 Sales Connect 字段。

我们建议在活动历史中包括以下 Sales Connect 字段：类型、Sales Connect 已点击、Sales Connect 已查看和 Sales Connect 已回复。

**步骤 4：** 完成 Leads 页面后，点击“保存”。

**步骤 5：** 为 Contacts、Accounts 和 Opportunities 页面布局重复步骤 1 - 4。

## 3F. 添加 SALES CONNECT 按钮至 Leads 列表视图 (批量操作)

**步骤 1：** 导航至 Salesforce 设置页面。点击对象管理器。向下滚动并点击“Leads”。选择搜索布局。

Details	Search Layouts			Q. Quick Find
Fields & Relationships	6 Items, Sorted by Layout			
Page Layouts	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED	BUTTONS DISPLAYED	
Lightning Record Pages	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)	
Buttons, Links, and Actions	Lookup Dialogs	Name, Company	N/A	
Compact Layouts	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile	N/A	
Field Sets	Search Filter Fields	N/A	N/A	
Object Limits	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias	N/A	
Record Types	Tab	Name, Company, Phone	N/A	
Related Lookup Filters				
Search Layouts				
Triggers				

**步骤 2：** 在列表视图右侧向下点击编辑。

**步骤 3：** 接下来，选择添加到 MSC 活动、通过 MSC 活动发送邮件以及推送到 MSC 选项，然后点击添加。完成后点击保存。

Sales

Home

Opportunities

Leads

Tasks

Files

Accounts

Contacts

Campaigns

More

Leads

All Open Leads

New

Import

Change Status

50+ items · Sorted by Name · Filtered by all leads · Lead Status · Updated a few seconds ago

Search this list...

<input type="checkbox"/>	NAME ↑	COMPANY	EMAIL
1	<input type="checkbox"/> Alexis Grimes	Happindustries	shrao.toutapp+304@gmail.com
2	<input type="checkbox"/> Ali Mazzotta	Company 7	amazotta@marketo.com
3	<input type="checkbox"/> Ambika Shetty	Company 1	ambika.november@gmail.com
4	<input type="checkbox"/> Ambika Shettytout	Company 10	ambikashettytout1@gmail.com

Change Owner


Send List Email

Push To MSC

Email With MSC

Add To MSC Campaign

Shweta

 恭喜！您已经完成了团队在 Salesforce 账户中的销售连接功能构建。您可以使用相同的流程来处理联系人视图。指南的下一部分将介绍团队的现成报告和仪表盘。

注意：对于“最近查看”的列表视图，Salesforce Lightning 不允许自定义按钮。  
[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. 销售连接包详情

自定义活动字段	描述	类型	数据类型
MSC 本地通话存在 ID	作为用户，我可以选择本地存在作为从 MSC 电话拨打电话时的选项。来电者将看到接收方的本地号码	活动	文本
MSC 通话录音网址	通话可以被录音，并且此录音的链接将记录在此	活动	文本
MSC 活动	记录联系或潜在客户所处的 MSC 活动名称	活动	文本
MSC 活动网址	记录在 MSC 中创建的活动的 URL。点击此 URL 会在 MSC 网络应用中打开活动	活动	文本
MSC 当前活动步骤	如果某个联系人/潜在客户正在参与活动，此字段将记录联系人/潜在客户当前所在步骤的名称	活动	文本
MSC 邮件附件查看	记录邮件发送时附带附件并被收件人查看的数据	活动	复选框
MSC 邮件点击	当收件人点击邮件中的链接时记录一个勾选标记	活动	复选框
MSC 邮件回复	当收件人回复邮件时记录一个勾选标记	活动	复选框
MSC 邮件状态	显示邮件是否已发送/进行中/退回（追踪退回邮件取决于使用的传输渠道）	活动	文本
MSC 邮件模板	记录发送给潜在客户/联系人的邮件中使用的 MSC 模板名称	活动	文本
MSC 邮件模板网址	记录在 MSC 中创建的模板的 URL。点击此 URL 会在 MSC 网络应用中打开模板	活动	文本
MSC 邮件网址	点击此 URL 将打开 MSC 的指挥中心，并调出人员详细信息视图历史标签，用户可以查看已发送的电子邮件	活动	文本
MSC 邮件已查看	记录当收件人查看邮件时的选中标记	活动	复选框

MSC 汇总日志字段	描述	类型	数据类型
MSC - 最新营销互动	最新来自营销的互动	账户联系人 潜在客户账户	日期和时间
MSC - 最新营销互动日期	来自营销的互动时间戳	联系人潜在客户	日期和时间
MSC - 最新营销互动简述	互动描述	账户联系人潜在客户	文本
MSC - 最新营销互动来源	营销互动来源	账户联系人潜在客户	文本

MSC - 上次市场互动类型	互动类型。例如：网络活动	账户联系人潜在客户机会账户	文本
MSC - 销售上次活动	销售团队执行的最后一次外部活动	联系人线索机会账户	日期和时间
MSC - 上次回复	销售邮件的最后回复	联系人线索机会账户	日期和时间
MSC - 当前销售活动	记录联系人/线索所在的MSC活动名称	联系人线索机会账户	文本
MSC - 最后一次销售连接	销售团队最后一次的入站互动	联系人线索机会账户	日期和时间
MSC - 选择退出	选择退出字段	联系人 线索机会	复选框

MSC按钮	描述	类型帐户
发送MSC邮件	从Salesforce发送销售邮件	联系人潜在客户机会联系
添加到 MSC 活动	从 Salesforce 添加到 MSC 活动	潜在客户联系人
推送到 MSC	从 Salesforce 将联系人推送到 MSC	潜在客户联系人
与 MSC 通话	从 Salesforce 进行销售电话	潜在客户

MSC 批量操作按钮	描述	类型联系人潜在客户帐户 *
添加到 MSC 活动	从 Salesforce 添加到 MSC 活动	机会 *联系人潜在客户帐户 *
推送到 MSC	从 Salesforce 将联系人推送到 MSC	机会 *

与MSC的邮件	来自Salesforce的MSC电子邮件	联系人潜在客户账户*机会*
---------	----------------------	---------------

\*仅与账户/机会中的首个潜在客户或联系人互动

## 5A. 销售联接和Salesforce账户配置

现在您已经在Salesforce中设置了销售连接体验，是时候访问您的销售连接账户了。

每个销售连接用户都需要连接他们的Salesforce账户。至于账户配置，每个用户可以设置自己的配置，也可以由管理员覆盖设置并为整个订阅设置配置。  
(下一节)

**销售连接提示：**您看到的默认设置是推荐的设置。  
让我们来深入了解用户可用的每个设置。

### 通过API记录邮件活动

我们建议通过API将邮件活动记录到Salesforce。要使用通过API将邮件活动记录到Salesforce的设置，您需要使用Salesforce企业版或Salesforce专业版（如果您购买了通过Web服务API进行的集成）。

The screenshot shows the 'Salesforce Admin Settings' interface. Under the 'Connections & Customizations' tab, the 'Sync Settings' sub-tab is active. The main section is titled 'Log Email Activity to Salesforce'. It indicates that email activity is being logged via the 'Salesforce API'. Below this, there are two tabs: 'Salesforce API' (selected) and 'Email to Salesforce (BCC)'. The settings for the 'Salesforce API' tab include:
 

- 'In Salesforce, send Sales Connect email activity to...' with checkboxes for 'Contacts', 'Leads', and 'Opportunities'.
- 'If there are duplicate records, logs to:' with a dropdown menu set to 'Oldest Records'.
- 'If no matching records are found:' with a checkbox for 'Create an unassigned Task'.
- 'In Salesforce, display Sales Connect activity for...' with checkboxes for 'Contacts', 'Leads', 'Opportunities', and 'Accounts'.
- 'Logging email replies to Salesforce:' with a checked checkbox for 'Enable logging replies to Sales Connect emails as Salesforce tasks'.



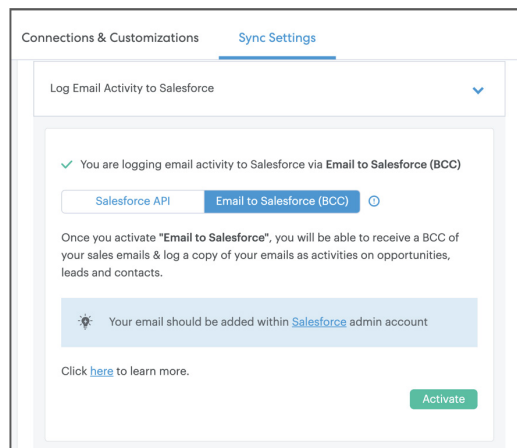
在Sales Connect中有一些设置可以调整，如果您通过API记录电子邮件活动到Salesforce。

1. 您可以选择将电子邮件活动发送到商机、潜在客户和联系人。我们建议对所有这些选项启用发送到Salesforce的功能。
2. 如果有重复的联系人或潜在客户记录，您可以将活动记录到所有记录、最早的记录或活动最多的记录。我们建议选择活动最多的记录。
3. 如果找不到匹配的记录，您可以开启“创建未分配任务”选项。此任务将在Salesforce主页的“我的任务”部分中显示。请根据您的代表的工作流程决定是否有必要。
4. 您可以启用将Sales Connect电子邮件的回复记录为Salesforce任务。如果希望团队使用相同的活动同步设置，所有这些设置可以由Sales Connect主管理员覆盖。

**销售连接提示：** 确保您选择的API设置与Salesforce电子邮件关联设置匹配。

#### 通过BCC记录电子邮件活动

要通过BCC记录您的电子邮件活动，首先需要获取您的Salesforce电子邮件地址。通过点击“获取我的BCC地址”来完成。如果您的Salesforce电子邮件地址没有显示，您可以直接从Salesforce获取。（我的设置 > 邮件 > 我的Salesforce电子邮件。复制该地址并粘贴到您的销售连接账户的BCC地址字段中。



**销售连接提示：** 作为Salesforce管理员，如果您希望团队通过BCC记录电子邮件活动，可能需要为所有用户启用“我的Salesforce电子邮件”。

#### 将Salesforce中的机会与销售连接同步

通过将您的机会与销售连接同步，您将能够：

- 使用销售锣来庆祝和分享您的成交。销售连接会在您“敲响锣”时更新您的机会阶段。
- 了解要完成交易需要多少邮件、机会时间和交易规模的见解
- 查看您的机会热图，了解交易何时升温
- 使用销售连接和我们的Chrome扩展程序随时更新您的管道。
- 请注意——启用此设置将影响您的API限制
- 同步任务——如果您启用此设置，将在Salesforce和销售连接之间创建双向同步。这意味着在销售连接中创建、编辑、完成或删除的任何内容都将在Salesforce中反映。在Salesforce中创建、编辑、完成或删除的任何内容也将在销售连接中反映。这些同步大约需要10分钟才能出现。请注意——启用此设置将影响您的API限制。

**步骤5：**调整完所有设置后，点击“保存”。

### 添加销售连接发件箱

销售连接发件箱允许团队成员直接从Salesforce快速访问所有销售连接功能。通过销售连接发件箱，用户可以创建和查看邮件模板、发送群组邮件、创建活动并使用指挥中心管理每日优先事项。按照这些步骤将销售连接发件箱添加到您的Salesforce账户。确保所有代表都已设置此功能。

**步骤1：**在您的Salesforce账户中，点击屏幕顶部的“+”标签。

**步骤 2：**然后点击“自定义我的标签”以添加一个新的标签到默认显示。

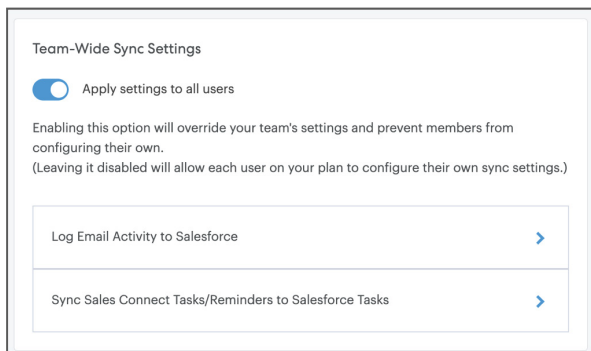
**步骤 3：**在“自定义我的标签”屏幕中，从左侧窗格选择“Sales Connect Outbox”选项。点击添加箭头将其移动到右侧窗格。完成后点击保存。

**Sales Connect 提示：**如果您的代表在他们的Salesforce标签中看不到添加Sales Connect Outbox的选项，这可能与您的Salesforce权限有关。在这种情况下，我们建议您作为管理员先设置您的Sales Connect Outbox，以便团队成员可以将他们的Sales Connect Outbox添加到他们的账户中。

## 5B. SALES CONNECT 账户管理员设置

Sales Connect 主管理员可以选择在Sales Connect中配置团队的部分Salesforce设置。访问<https://Sales Connect.com/next#settings/admin>并查看Salesforce配置部分。





### 启用与Salesforce的退订同步

启用此设置后，任何通过点击Sales Connect邮件中的退订链接被标记为退订的Salesforce潜在客户或联系人，将自动在Salesforce中标记为“电子邮件退订”。此外，如果您的团队在Salesforce中使用“推送到Sales Connect”按钮，被标记为“电子邮件退订”的潜在客户或联系人将不会被添加到新的Sales Connect组中。

在Salesforce中，必须配置字段级别可访问性，以便您的团队所有用户能够查看和编辑潜在客户和联系人的“电子邮件退订”字段。如果潜在客户和联系人对象上未显示“电子邮件退订”字段，或者由于用户权限设置您的团队成员无法访问该字段，Sales Connect将无法正确更新此字段的新退订信息。

一旦满足上述条件，此Sales Connect/Salesforce退订同步将每晚运行一次，时间为太平洋标准时间晚上8:00至9:00。您不需要启用Salesforce任务同步功能以使此功能正常工作。

### 覆盖您团队的所有Salesforce同步设置

选中此框意味着您设置的所有设置都会应用到团队成员的Sales Connect账户。

通过API记录邮件活动，您将有更多选项来同步邮件活动并记录回复到Salesforce。

恭喜，您的设置已完成。

# Marketo Sales Connect for Salesforce Lightning：安裝指南

在本指南中，您將學會如何：

- 將您的 MSC 帳戶連接到 Salesforce
- 在 Salesforce 中安裝 MSC 自訂套件
- 將 MSC 滾動記錄欄位、自訂活動欄位、頁面佈局按鈕及列表視圖按鈕新增至 Salesforce
- 設定您的 MSC 帳戶以便在 Salesforce 帳戶中記錄資訊

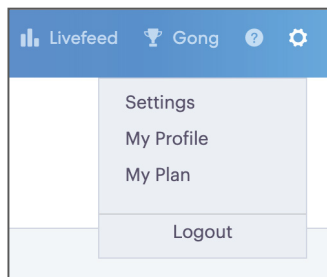
## 目錄

Marketo Sales Connect for Salesforce Lightning: 安裝指南 .....	1
1. 將 Sales Connect 連接至 Salesforce .....	2
2. 安裝 Sales Connect 自訂化 .....	2
3. 在 Salesforce 中設定 Sales Connect 自訂化.....	4
3A. 建立自訂網域 .....	4
3B. 建立潛在客戶紀錄頁面.....	5
3C. 在潛在客戶紀錄頁面佈局中添加 Sales Connect 按鈕.....	7
3D. 將銷售連結欄位新增到潛在客戶紀錄頁面佈局 .....	8
3E. 將銷售連結欄位新增到活動歷史 .....	9
3F. 將銷售連結按鈕新增到潛在客戶清單檢視（批量操作） .....	10
4. 銷售連結套件詳情 .....	11
5A. 銷售連結和Salesforce帳戶配置 .....	13
5B. 銷售連結帳戶管理員設定 .....	15

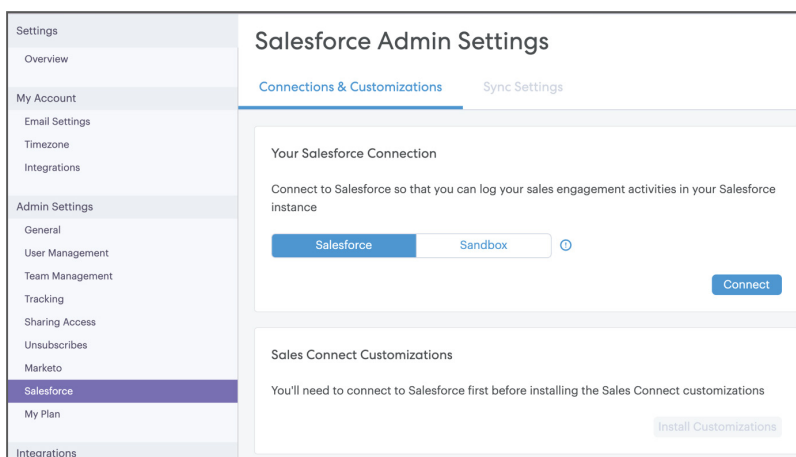
# 1. 連接銷售連結至 Salesforce

先決條件：您需擁有Marketo銷售連結帳戶的管理員訪問權限

**步驟1：**登入您的Marketo銷售連結帳戶。點擊右上角的齒輪圖示，進入設定頁面。



**步驟2：**在管理員設定下的左側面板中點擊Salesforce。點擊“您的Salesforce自訂”卡片中的“連接”按鈕。

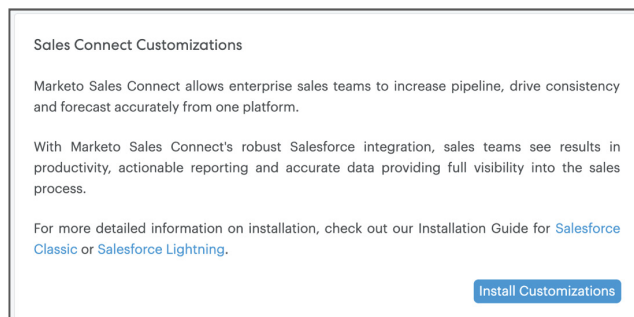


您會被重定向到Salesforce，需允許您的銷售連結帳戶與Salesforce帳戶之間的訪問。之後，您會被帶回到Salesforce頁面。

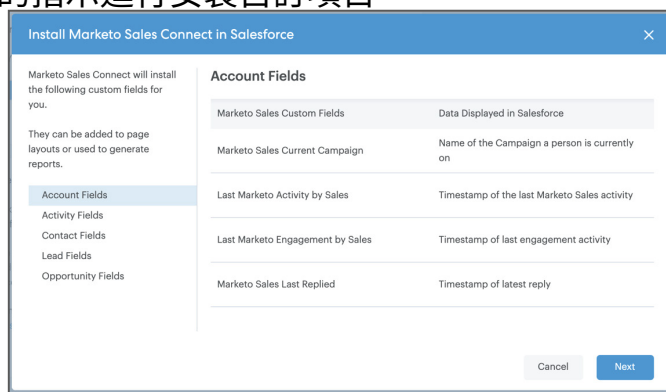
連接成功後，將激活“安裝自定義項目”

## 2. SALES CONNECT CUSTOMIZATIONS INSTALLATION

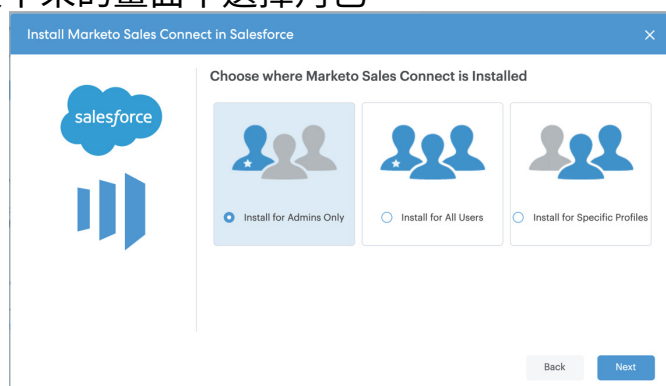
**步驟1：**點擊“安裝自定義項目”。



## 步驟 2: 按照彈出視窗中的指示進行安裝自訂項目

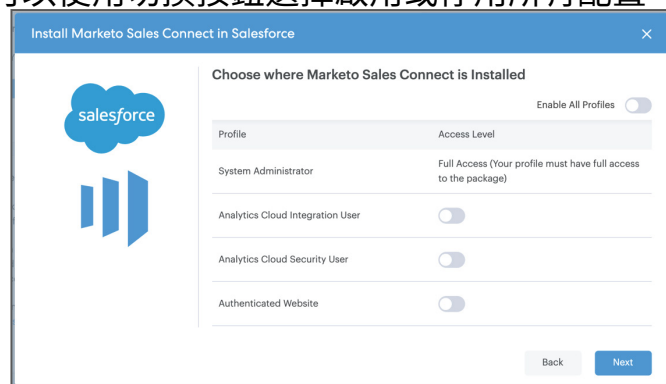


**步驟 3:** 您可以只為管理員、所有用戶或特定角色安裝 Sales Connect。如果選擇安裝於特定角色，可以在接下來的畫面中選擇角色。

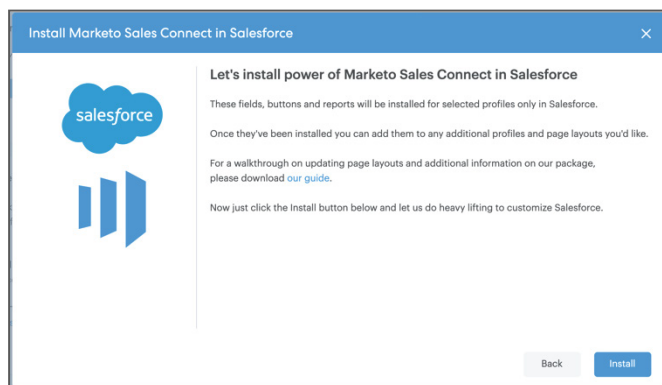


**Sales Connect 提示:** 我們建議授予所有用戶的訪問權限，因為這僅定義對 Sales Connect 按鈕的訪問權限，與您的特定電子郵件數據無關。不過，如果您選擇安裝自訂項目於特定角色，您將能夠在接下來的畫面中選擇角色。

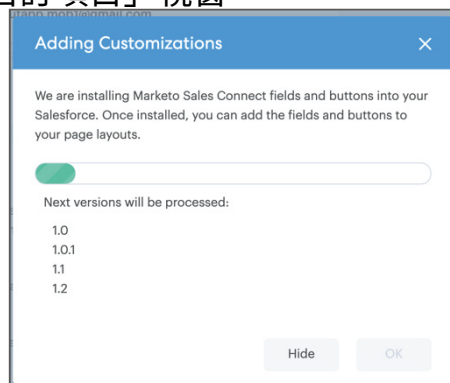
**銷售連結提示：** 您仍然可以使用切換按鈕選擇啟用或停用所有配置



## 步驟四：點擊安裝按鈕以開始安裝



您將看到顯示您進度的「新增自訂項目」視窗



恭喜您。您已完成更新Sales Connect Salesforce套件

## 3. 配置Sales Connect 自訂項目於Salesforce

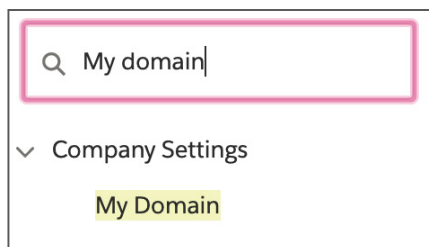
現在您已安裝Sales Connect Salesforce自訂項目，是時候在您的頁面佈局中新增按鈕和欄位了。

### 3A. 建立自訂網域

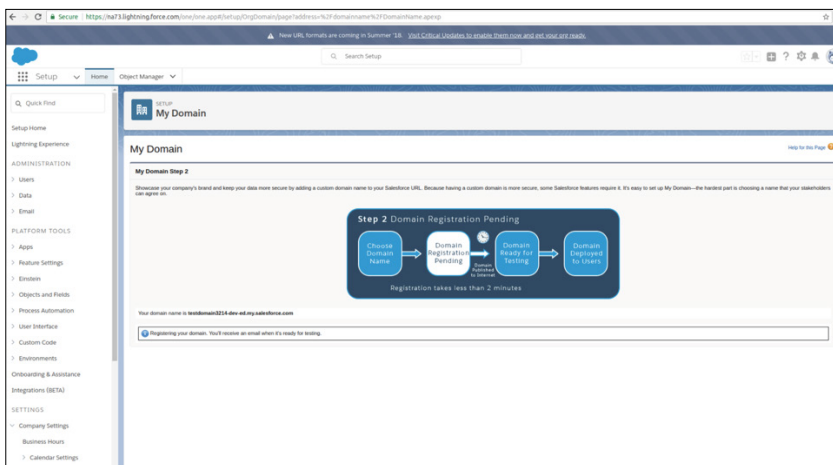
如果您的組織已經設置了自訂網域，您可以跳過本節並直接進入下一節。

步驟一：點擊右上角的「設定」

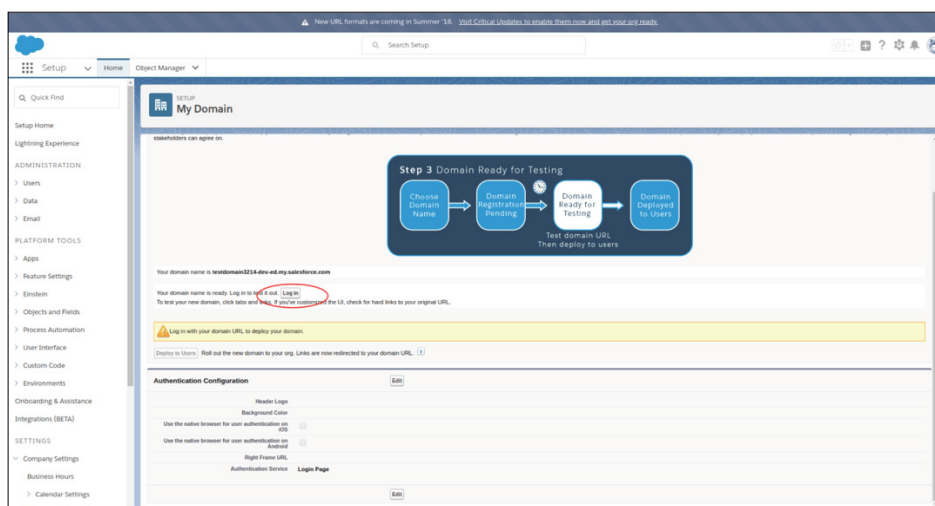
步驟二：在側邊欄的搜尋欄中搜尋「我的網域」並點擊它



**步驟三：**輸入自訂的網域名稱，測試是否可用，然後點擊「註冊網域」註冊約需2-3分鐘。完成後，您將收到來自Salesforce的驗證電子郵件



**步驟四：**完成後，您可以使用您的自訂網域名稱進行登錄



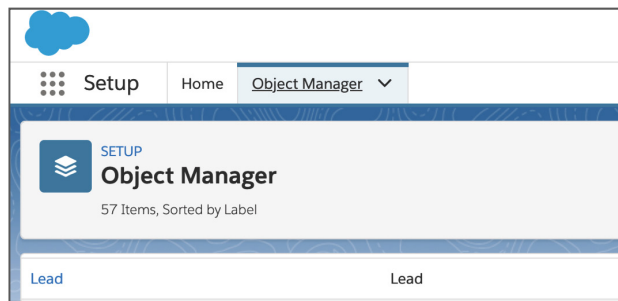
**步驟五：**您將收到提示以允許瀏覽器打開此頁面。

**步驟六：**您可以選擇將自訂網域部署至所有帳戶用戶

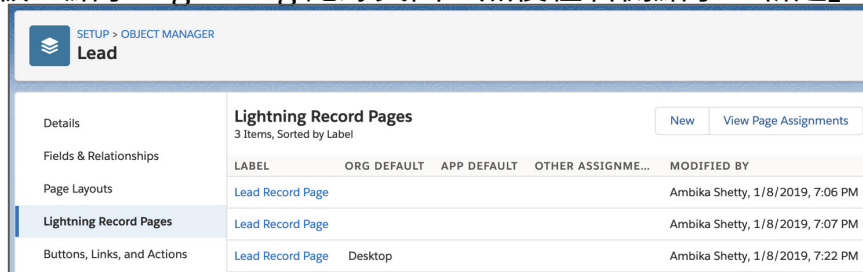
## 3B. 建立潛在客戶記錄頁面

如果你已經有潛在客戶記錄頁面，可以進入下一部分；如果還沒有，可以按照本節步驟建立一個潛在客戶記錄頁面

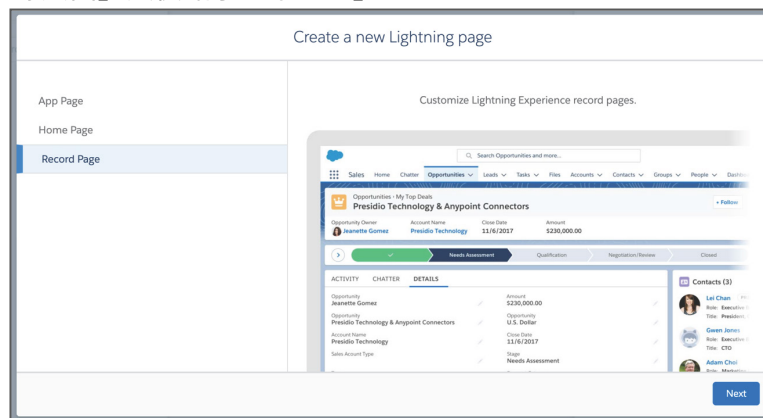
**步驟1：**點擊物件管理，向下滾動並點擊潛在客戶



**步驟 3:** 在左側面板上點擊 Lightning 記錄頁面，然後在右側點擊「新建」



**步驟 4:** 點擊「Lightning 記錄頁面」然後點擊「下一步」



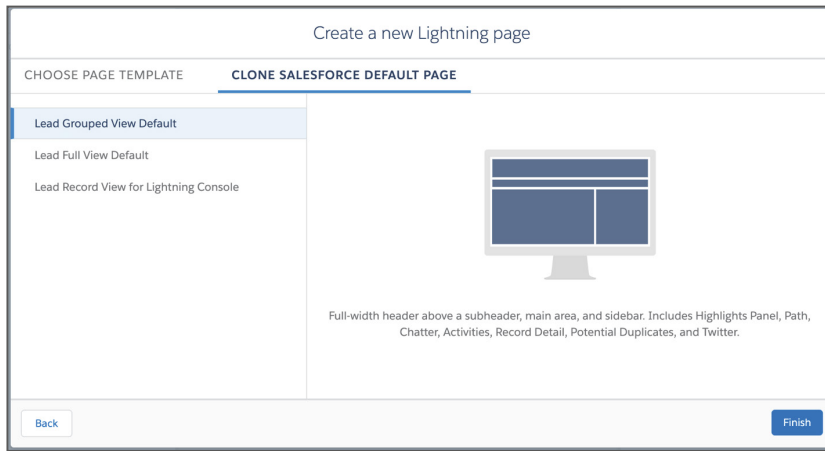
**步驟 5:** 輸入標籤名稱，然後從下拉選單中選擇「潛在客戶」

Create a new Lightning page

\* Label

\* Object

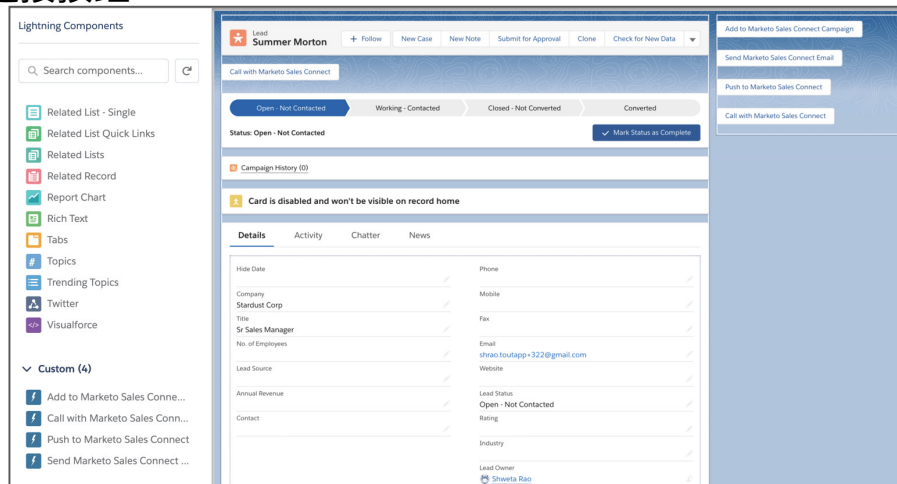
**步驟 6:** 點擊「下一步」。在「創建新的 Lightning 頁面」中，點擊「克隆 Salesforce 預設頁面」標籤，然後選擇最適合團隊的視圖。點擊「完成」



您已成功新增了一個潛在客戶記錄頁面。

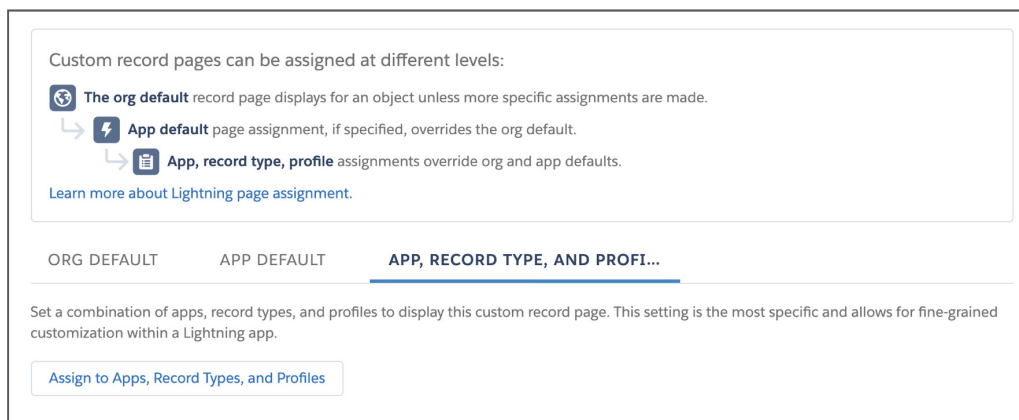
## 3C. 添加銷售連接按鈕至潛在客戶記錄頁面佈局

**步驟 1：** 當您成功創建潛在客戶記錄頁面後，您可以在左側面板的“自訂”部分下看到 Marketo 銷售連接按鈕



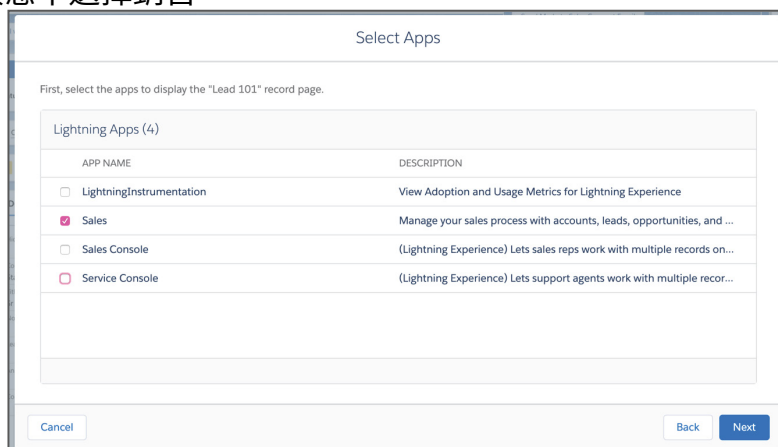
**步驟 2：** 當您點擊保存時，系統會提示您啟用此頁面供所有用戶使用。如果您選擇啟用，請點擊「啟用」。

**步驟 3：** 選擇應用程式、記錄類型和個人資料標籤，然後點擊「分配至應用程式、記錄類型和個人資料」。





#### 步驟4：從應用程式模式中選擇銷售



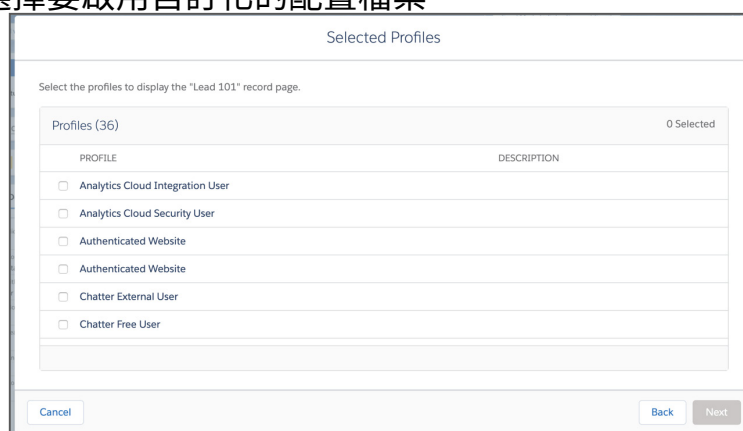
Select Apps

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

#### 步驟5：然後您可以選擇要啟用自訂化的配置檔案



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

步驟6：您可以在檢閱分配標籤中查看配置檔案，然後按下儲存

步驟7：您已成功將按鈕添加到您的潛在客戶記錄頁面

您也可以按照相同的流程將按鈕添加到聯絡人、帳戶和機會頁面。

## 3D · 添加 銷售 連結欄位 至潛在客記錄頁面

為確保您能正確報告銷售連結互動數據，您應該將所有自訂的銷售連結欄位，包括類型欄位，添加到任務頁面佈局中。請按照以下步驟來為您的團隊的 Salesforce 帳戶設置。

步驟 1：導航至 Salesforce 設置頁面。點擊物件管理器。向下滾動並點擊「潛在客戶」。

步驟 2：在左側面板上點擊頁面佈局。然後點擊潛在客戶佈局。

SETUP > OBJECT MANAGER  
**Lead**

Details  
Fields & Relationships  
**Page Layouts**  
Lightning Record Pages  
Buttons, Links, and Actions  
Compact Layouts  
Field Sets  
Object Limits

**Page Layouts**  
4 Items, Sorted by Page Layout Name

Quick Find: [ ] New Page Layout Assignment

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

**步驟三：**您可以選擇為Marketo Sales Connect字段添加一個單獨的部分，或者將其添加到現有部分

**步驟四：**在快速搜尋欄位中輸入“MSC”以顯示所有MSC欄位。您可以將所有欄位拖放到您創建的新區段或現有區段

**步驟五：**點擊“快速保存”

**步驟六：**您可以看到新添加的欄位。如果您將其添加到現有區段，可以在此處看到

Address

**MSE Fields**

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

您也可以對聯繫人、帳戶和機會使用相同的步驟。

## 3E. 添加銷售連接欄位到活動歷史

**步驟1：**步驟1：點擊設定齒輪，然後選擇編輯頁面物件  
點擊物件管理器。向下滾動並點擊“潛在客戶”。

點擊左側面板上的頁面佈局。點擊潛在客戶佈局。

**步驟二：**滾動到頁面底部的活動歷史相關列表部分，然後點擊扳手圖標。

**步驟三：**點擊扳手圖標，這將顯示“相關列表屬性 - 活動歷史”。您可以選擇MSC欄位並點擊“添加”。然後點擊“確定”。

**Sales Connect小技巧：**Salesforce只允許您在活動歷史相關列表視圖中顯示10列。雖然您不能在單一視圖中顯示所有Sales Connect欄位，但您可以報告所有Sales Connect欄位。

我們建議在活動歷史中加入以下的Sales Connect欄位：類型、Sales Connect 點擊、Sales Connect 查看和Sales Connect 回覆。

**步驟4：** 完成Leads頁面後，請點擊“保存”。

**步驟5：** 在Contacts、Accounts及Opportunities頁面佈局中重複步驟1至4。

## 3F. 在Leads列表檢視中新增Sales Connect按鈕 (批量操作)

**步驟1：** 前往Salesforce設置頁面。點擊對象管理器。向下滾動並點擊“Leads”。選擇搜尋佈局。

Details	Search Layouts			Q. Quick Find
Fields & Relationships	6 Items, Sorted by Layout			
Page Layouts	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED	BUTTONS DISPLAYED	
Lightning Record Pages	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)	
Buttons, Links, and Actions	Lookup Dialogs	Name, Company	N/A	
Compact Layouts	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile	N/A	
Field Sets	Search Filter Fields	N/A	N/A	
Object Limits	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias	N/A	
Record Types	Tab	Name, Company, Phone	N/A	
Related Lookup Filters				
Search Layouts				
Triggers				

**步驟 2：** 在列表視圖的右側向下點擊編輯。

**步驟 3：** 接下來，選擇“加入 MSC 活動”、“用 MSC 活動發送電子郵件”及“推送至 MSC”選項並點擊添加。完成後點擊儲存。

Sales

Home

Opportunities

Leads

Tasks

Files

Accounts

Contacts

Campaigns

More

Leads

All Open Leads

New

Import

Change Status

50+ items · Sorted by Name · Filtered by all leads · Lead Status · Updated a few seconds ago

Search this list...

	<div><div></div></div> NAME ↑	<div><div></div></div> COMPANY	<div><div></div></div> EMAIL
1	<div><div></div></div> Alexis Grimes	Happindustries	shrao.toutapp+304@gmail.com
2	<div><div></div></div> Ali Mazzotta	Company 7	amazotta@marketo.com
3	<div><div></div></div> Ambika Shetty	Company 1	ambika.november@gmail.com
4	<div><div></div></div> Ambika Shettytout	Company 10	ambikashettytout1@gmail.com

Change Owner

Send List Email

Push To MSC

Email With MSC

Add To MSC Campaign

Shweta

 恭喜！您已完成在團隊的 Lead Views Salesforce 帳戶中建立 Sales Connect 功能。您也可以使用相同的流程來建立 Contact View。指南的下一部分將介紹團隊用的即時報告和儀表板。

注意：在“最近查看”列表視圖中，Salesforce Lightning 不允許自訂按鈕。

[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. 銷售 連接 方案 詳細信息

自定義活動欄位	描述	類型	數據類型
MSC本地通話存在ID	作為用戶，我可以選擇本地存在作為選項，當我從MSC電話撥打電話時，接收者將看到本地號碼	活動	文本
MSC 通話錄音網址	通話可以被錄音，錄音的鏈接會在此記錄	活動	文本
MSC活動	記錄聯絡人/潛在客戶所在的MSC活動名稱	活動	文本
MSC 活動 URL	記錄在 MSC中創建的活動 URL。點擊此 將在 MSC 網頁應用程式中開啟活動	活動	文本
MSC 活動目前狀態 步驟	如果聯絡人/潛在客戶在活動中，此欄位將記錄聯絡人/潛在客戶目前所在的 步驟名稱	活動	文本
MSC 電子郵件附件查看	記錄當電子郵件附帶附件發送後，此附件被收件者查看的數據	活動	複選框
MSC 電子郵件點擊	當收件者點擊電子郵件中的連結時，記錄核取標記	活動	複選框
MSC 電子郵件回覆	當收件者回覆電子郵件時，記錄核取標記	活動	複選框
MSC 電子郵件狀態	顯示電子郵件是否已發送/進行中/退回（跟踪退回電子郵件取決於所使用的傳送渠道）	活動	文本
MSC 電子郵件範本	記錄在發送給 潛在客戶/聯絡人 的電子郵件中使用的 MSC 範本名稱	活動	文本
MSC 電子郵件範本網址	記錄在 MSC中創建的範本 URL。點擊此 將在 MSC 網頁應用程式中開啟範本	活動	文本
MSC 電子郵件 URL	點擊此 URL 將開啟 MSC 的指揮中心，並調出歷史標籤頁，讓用戶查看發送的電子郵件	活動	文本
MSC 電子郵件已查看	當收件人查看電子郵件時，會記錄一個勾選標記	活動	複選框

MSC 彙總記錄欄位	描述	類型	數據類型
MSC - 最近的行銷互動	來自行銷的最近一次互動	帳戶聯絡人 潛在客戶 機會 帳戶	日期和時間
MSC - 最近的行銷互動日期	來自行銷互動的時間戳	聯絡人潛在客戶機會	日期和時間
MSC - 最近的行銷互動描述	互動的描述	帳戶 聯絡人潛在客戶機會	文本
MSC - 最近的行銷互動來源	行銷互動的來源	帳戶聯絡人潛在客戶機會	文本

MSC - 上次行銷互動類型	互動類型。例如：網路活動	帳戶聯絡人 潛在客戶 機會帳戶	文字
MSC - 銷售團隊上次活動	銷售團隊上次執行的外向活動	聯絡人 領導機會帳戶	日期和時間
MSC - 上次回覆	最後回覆銷售郵件的電子郵件	聯絡人 領導機會帳戶	日期和時間
MSC - 當前銷售活動	記錄聯絡人/領導所參加的 MSC 活動名稱	聯絡人 領導機會帳戶	文字
MSC - 最近的銷售聯繫	來自銷售的最後一次互動	聯絡人 領導機會帳戶	日期和時間
MSC - 退出選項	退出字段	聯絡人 領導機會	選擇框

MSC 按鈕	描述	類型 帳戶
發送 MSC 郵件	從 Salesforce 發送銷售郵件	聯絡人 領導機會
新增至 MSC 活動	從 Salesforce 新增至 MSC 活動	聯絡人 領導機會
推送至 MSC	從 Salesforce 推送聯絡人至 MSC	聯絡人 領導機會
與 MSC 通話	從 Salesforce 進行銷售通話	聯絡人 領導機會

MSC 批量操作按鈕	描述	類型 聯絡人 領導帳戶 *
新增至 MSC 活動	從 Salesforce 新增至 MSC 活動	機會 * 聯絡人 領導帳戶 *
推送至 MSC	從 Salesforce 推送聯絡人至 MSC	機會 *

與 MSC 的電子郵件	從 Salesforce 發送MSC郵件	聯絡潛在客戶帳戶*機會*
-------------	----------------------	--------------

\*只有來自帳戶/機會的第一個潛在客戶或聯絡人會被參與

## 5A. 銷售連接和 Salesforce 帳戶設定

現在您已在Salesforce中設置了Sales Connect體驗，是時候前往您的Sales Connect帳戶了。

每位Sales Connect用戶都需要連接到其Salesforce帳戶。至於帳戶配置，每位用戶可以自行設置，也可以由管理員覆蓋設定並為整個訂閱設置配置。（下一節）

**銷售連結提示：**您看到的預設設置是推薦的設置。  
讓我們深入了解每個使用者可用的設置。

### 透過API記錄電子郵件活動

我們推薦透過API將電子郵件活動記錄到Salesforce。要使用此設置，您需要擁有Salesforce的企業版或專業版（如果您是通過網路服務API購買整合）。

The screenshot shows the 'Salesforce Admin Settings' interface, specifically the 'Sync Settings' tab under 'Connections & Customizations'. The section is titled 'Log Email Activity to Salesforce'. It indicates that email activity is being logged via the 'Salesforce API'. Below this, there are two tabs: 'Salesforce API' (selected) and 'Email to Salesforce (BCC)'. Under the 'Salesforce API' tab, there are several configuration options: 'In Salesforce, send Sales Connect email activity to...' with checkboxes for 'Contacts', 'Leads', and 'Opportunities'; 'If there are duplicate records, logs to:' with a dropdown menu set to 'Oldest Records'; 'If no matching records are found:' with a checkbox for 'Create an unassigned Task'; 'In Salesforce, display Sales Connect activity for...' with checkboxes for 'Contacts', 'Leads', 'Opportunities', and 'Accounts'; and 'Logging email replies to Salesforce:' with a checked checkbox for 'Enable logging replies to Sales Connect emails as Salesforce tasks'.



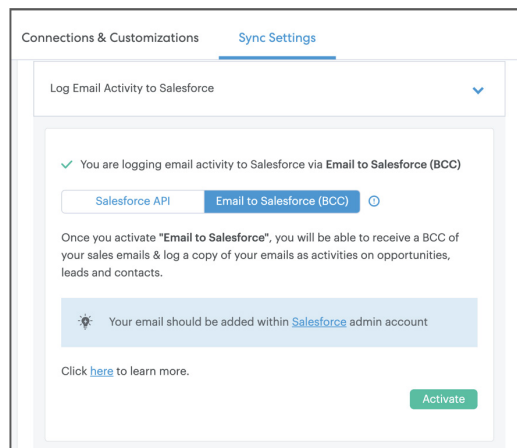
如果你透過 API 將電子郵件活動記錄到 Salesforce，你可以調整 Sales Connect 的多項設定。

1. 您可以選擇將電子郵件活動發送至機會、潛在客戶和聯絡人。我們建議將所有這些選項的電子郵件活動發送至 Salesforce。
2. 如果存在重複的聯絡人或潛在客戶記錄，您可以將活動記錄到所有記錄、最舊的記錄或最活躍的記錄。我們建議選擇最活躍的記錄。
3. 如果找不到匹配的記錄，您可以開啟創建未分配任務的選項。這項任務將會出現在 Salesforce 主頁的「我的任務」區域。根據您的代表的工作流程，決定這是否合適。
4. 您可以啟用將 Sales Connect 電子郵件的回覆記錄為 Salesforce 任務。如果您希望團隊使用相同的活動同步設置，所有這些設置都可以由 Sales Connect 主管理員覆蓋。

**Sales Connect 小秘訣：** 確保您選擇的 API 設定與 Salesforce 的電子郵件關聯設置相匹配。

#### 透過 BCC 記錄電子郵件活動

若要透過 BCC 記錄您的電子郵件活動，您需要先取得您的 Email to Salesforce 地址。點擊“取得我的 BCC 地址”即可。如果因某些原因無法取得，您可以直接從 Salesforce 獲得。(我的設定 > 電子郵件 > 我的 Email to Salesforce。複製此地址並將其貼到您的 Sales Connect 帳戶中的 BCC 地址欄位。



**Sales Connect 小秘訣：** 作為 Salesforce 管理員，您可能需要為所有使用者啟用“我的 Email to Salesforce”，以便團隊能透過 BCC 記錄電子郵件活動。

#### 從 Salesforce 同步機會到 Sales Connect

透過將您的機會同步到 Sales Connect，您將能夠：

- 使用銷售銅鑼來慶祝並分享您的成交機會。當您敲響銅鑼時，Sales Connect 將會更新您的機會階段。
- 了解完成交易需要多少封電子郵件、機會的年齡及交易規模的見解
- 擁有機會的熱點圖，查看何時交易升溫
- 使用 Sales Connect 和我們的 Chrome 擴充功能，隨時隨地更新您的銷售管道。
- 請注意 - 啟用此設定將會影響您的 API 限額
- 同步任務 - 如果您啟用此設定，將會在 Salesforce 和 Sales Connect 之間建立雙向同步。這表示在 Sales Connect 中創建、編輯、完成或刪除的任何內容都會反映在 Salesforce 中。反之亦然，在 Salesforce 中創建、編輯、完成或刪除的內容也會反映在 Sales Connect 中。這些同步約需 10 分鐘才會出現。請注意 - 啟用此設定將會影響您的 API 限額。

**步驟五：**完成所有設定調整後，點擊“儲存”。

#### 新增 Sales Connect Outbox

Sales Connect Outbox 讓團隊成員能夠直接從 Salesforce 快速訪問所有 Sales Connect 功能。透過 Sales Connect Outbox，用戶可以創建和檢視電子郵件範本、發送群組電子郵件、創建活動並使用指揮中心管理每日優先事項。按照以下步驟將 Sales Connect Outbox 添加到您的 Salesforce 帳戶中。您需要確保所有代表都已經完成此設置。

**步驟一：**在您的 Salesforce 帳戶中，點擊螢幕頂部的 + 標籤。

**步驟二：**接著點擊「自訂我的標籤」，以新增標籤到您的預設顯示。

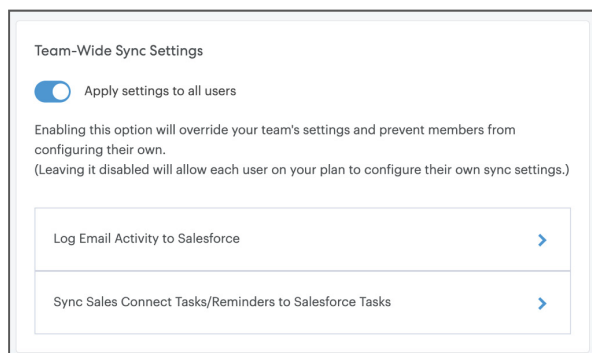
**步驟三：**在「自訂我的標籤」畫面中，從左側選擇「Sales Connect Outbox」選項。點擊加入箭頭將其移至右側。完成後點擊「儲存」。

**Sales Connect 小技巧：**如果您的代表看不到將 Sales Connect Outbox 添加到 Salesforce 標籤的選項，可能是與您的 Salesforce 權限有關。若是如此，我們建議您作為管理員先設置您的 Sales Connect Outbox，讓您的團隊成員可以將 Sales Connect Outbox 添加到他們的帳戶。

## 5B。SALES CONNECT ACCOUNT ADMIN SETTINGS

Sales Connect 主管理員可以選擇在 Sales Connect 中配置團隊的 Salesforce 設定。前往 <https://Sales Connect.com/next#settings/admin> 並查看 Salesforce 配置部分。





### 啟用與 Salesforce 的取消訂閱同步

啟用此設定後，若 Salesforce 的潛在客戶或聯絡人因點擊 Sales Connect 郵件中的取消訂閱連結而被阻擋，該聯絡人將自動在 Salesforce 中被標記為「電子郵件選擇退出」。此外，如果您的團隊在 Salesforce 中使用「推送至 Sales Connect」按鈕，被標記為「電子郵件選擇退出」的潛在客戶或聯絡人將不會被加入到新的 Sales Connect 群組中。

在 Salesforce 中，必須配置欄位層級的可訪問性，以便讓團隊中的所有使用者能夠查看和編輯潛在客戶和聯絡人的「電子郵件選擇退出」欄位。如果潛在客戶和聯絡人物件中看不到「電子郵件選擇退出」欄位，或團隊中的使用者因其權限設定而無法訪問，Sales Connect 將無法正確更新此欄位的新的取消訂閱資訊。

滿足上述條件後，這個 Sales Connect/Salesforce 的選擇退出同步將在每晚的晚上8:00到9:00 PST之間運行。您不需要啟用 Salesforce 任務同步即可讓此功能正常運行。

### 覆寫您團隊的所有 Salesforce 同步設定

勾選此選項表示所有團隊成員的 Sales Connect 帳號將套用您設定的設定。

透過 API 記錄電子郵件活動，您將有更多選項來同步電子郵件活動並記錄回覆至 Salesforce。

恭喜，您的設定已完成。