



Lightning活用と定着化への道 ~移行における3つのポイント

Shogo Furusawa
Lightning & Adoption
Evangelist





Forward-Looking Statements

Statement under the Private Securities Litigation Reform Act of 1995:

This presentation may contain forward-looking statements that involve risks, uncertainties, and assumptions. If any such uncertainties materialize or if any of the assumptions proves incorrect, the results of salesforce.com, inc. could differ materially from the results expressed or implied by the forward-looking statements we make. All statements other than statements of historical fact could be deemed forward-looking, including any projections of product or service availability, subscriber growth, earnings, revenues, or other financial items and any statements regarding strategies or plans of management for future operations, statements of belief, any statements concerning new, planned, or upgraded services or technology developments and customer contracts or use of our services.

The risks and uncertainties referred to above include – but are not limited to – risks associated with developing and delivering new functionality for our service, new products and services, our new business model, our past operating losses, possible fluctuations in our operating results and rate of growth, interruptions or delays in our Web hosting, breach of our security measures, the outcome of any litigation, risks associated with completed and any possible mergers and acquisitions, the immature market in which we operate, our relatively limited operating history, our ability to expand, retain, and motivate our employees and manage our growth, new releases of our service and successful customer deployment, our limited history reselling non-salesforce.com products, and utilization and selling to larger enterprise customers. Further information on potential factors that could affect the financial results of salesforce.com, inc. is included in our annual report on Form 10-K for the most recent fiscal year and in our quarterly report on Form 10-Q for the most recent fiscal quarter. These documents and others containing important disclosures are available on the SEC Filings section of the Investor Information section of our Web site.

Any unreleased services or features referenced in this or other presentations, press releases or public statements are not currently available and may not be delivered on time or at all. Customers who purchase our services should make the purchase decisions based upon features that are currently available. Salesforce.com, inc. assumes no obligation and does not intend to update these forward-looking statements.





salesforce

Shannon Duffy

プラットフォーム製品マーケティング担当SVP





皆様のフィードバックがSalesforceを改善

IdeaExchangeから撤廃されたポイント

一括クイックアクション

ダッシュボード
列の追加

8万4,000ポイント

Kanban

セットアップでのグローバル検索

瞬時の結果表示

ユーティリティバー

データサービス

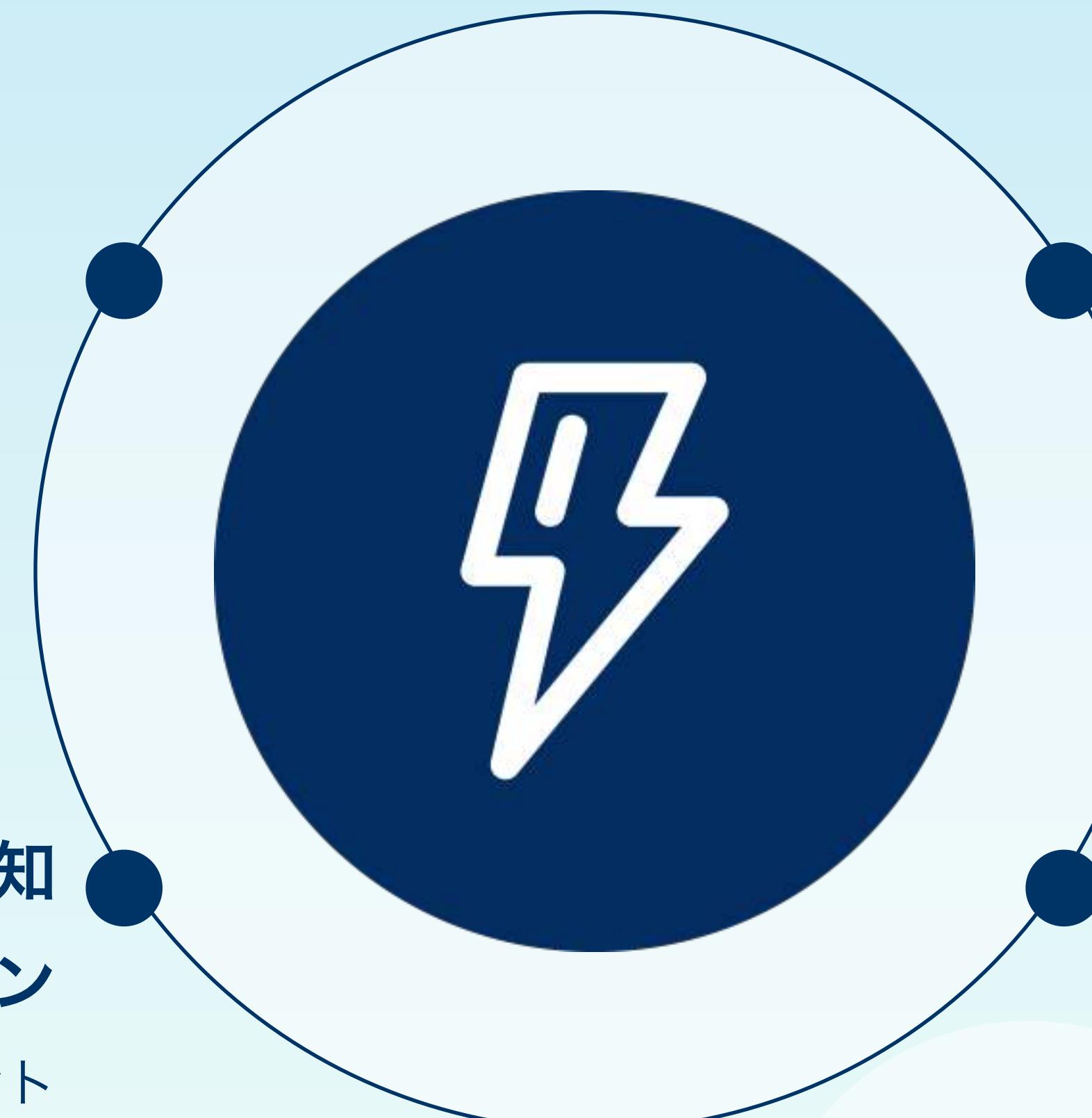
Chatter用通知

アイコン

1万5,000ポイント

リストビューでのフィルター

テーマ&ブランディング



カスタマイズ可能
な階層ビュー

4万6,000ポイント
お気に入り

パーソナライズ
されたナビゲーション

Lightning Locker Service

クイックビューホバー

レポート&

ダッシュボード：
フォルダの階層化

7万ポイント

キーボード
ショートカット

Salesforce Lightning
Design System

Lightningアプリケーション

SalesforceはLightningでさらなる効果を発揮

高い柔軟性と構成可能な範囲の拡大により使いやすさが向上



25%

生産性向上

The Total Economic Impact™ Of Salesforce Lightning、2018年6月、Salesforceの委託でForrester Consultingが実施。

Salesforce Lightningユーザから報告された成果の平均

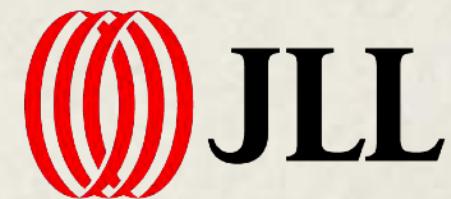
Trailblazers + Lightning = ビジネスインパクト



Lindsay Miller氏
営業分析&データガバナンス担当ディレクター



Steve Stessman氏
国内小売営業担当VP



Nana Gregg氏
VP、シニアSalesforce管理者



Marshall King氏
ITソリューション担当SVP

+21%

成約率

+388%

営業活動

+35%

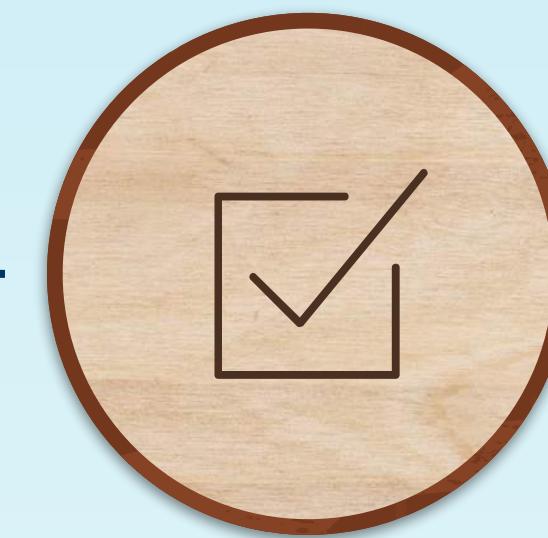
アプリケーション開発時間を短縮

Lightningの活用に向けたシンプルなステップ[®]

移行に向けた成功の鉄則



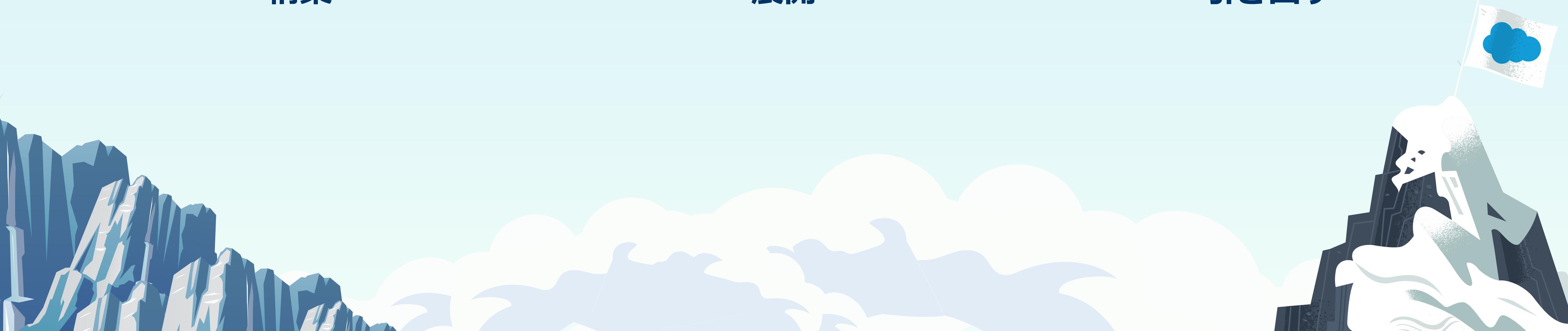
ビジネスケースを
構築



Lightning Experienceを
展開



価値を
引き出す



Lightning用にビジネスケースを構築する方法



1：現在の課題と
ゴールを明らかにする



2：Lightningが解決策と
なる理由を明確にする



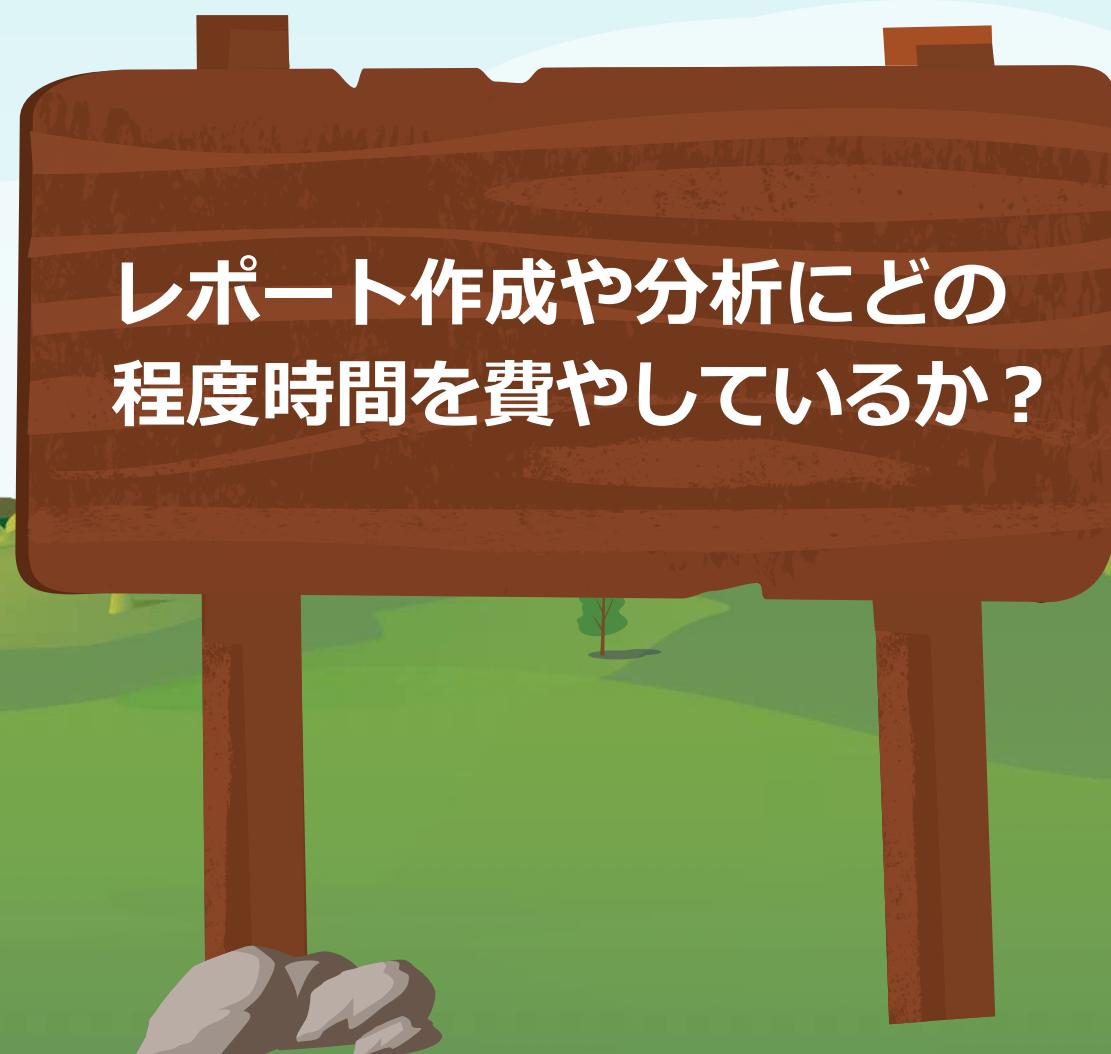
3：Lightning活用のための
投資が妥当である根拠を示す



ステップ1：現在の課題とゴールを明らかにする



ビジネスの現在の状況とビジョンを明らかにする



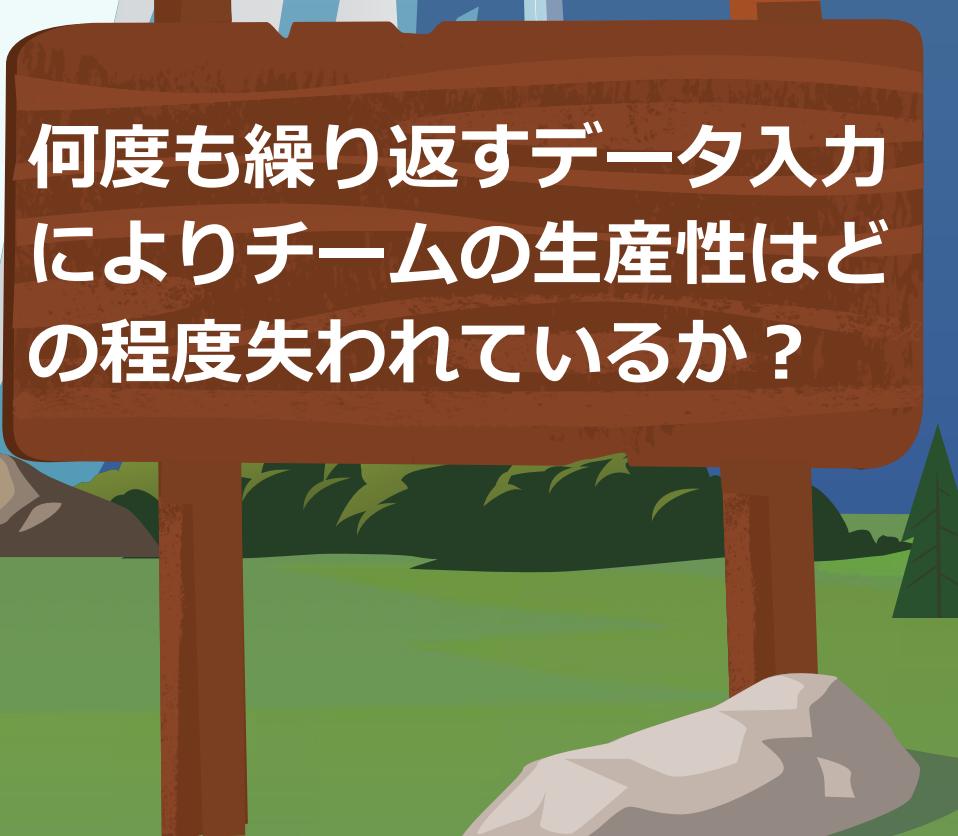
レポート作成や分析にどの程度時間を費やしているか？



取引先チームはガイド付きの営業プロセスに従っているか？



CRMを容易にカスタマイズしてビジネスを改善できるか？



何度も繰り返すデータ入力によりチームの生産性はどの程度失われているか？



ステップ2：Lightningが解決策となる理由を明確にする



Salesforceへの投資効果をさらに引き出す

最新のイノベーションをLightningに導入

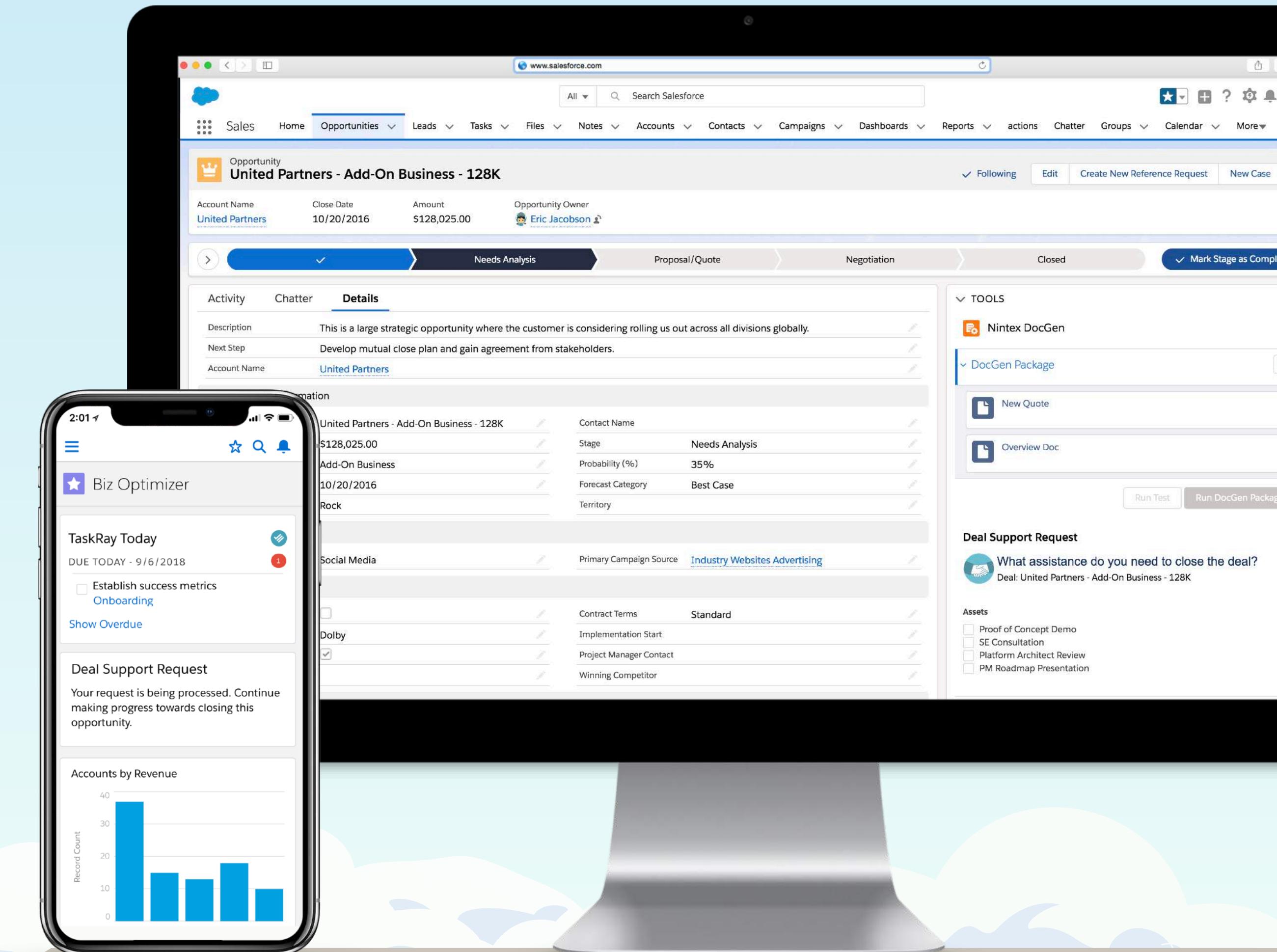
Lightningだけで利用可能な機能は数百に及び、その数はリリースごとに増え続けている

生産性を重視

すぐに使える機能により、カスタマイズを管理する必要がない

容易なカスタマイズと開発

App BuilderやAppExchangeの新しいLightning対応アプリケーションにより、マウス操作やコードでSalesforceを拡張できる



ステップ3：Lightning活用のための投資が妥当である根拠を示す

移行のためのビジネス価値指標と
投資利益率を特定



Lightningへの投資が妥当である根拠を示す



www.salesforce.com/lightning

Lightningはビジネス全体にインパクトをもたらす



ビジネス面のメリット



The Total Economic Impact™ Of Salesforce Lightning、2018年6月、Salesforceの委託でForrester Consultingが実施。

Salesforce Lightningユーザから報告された成果の平均

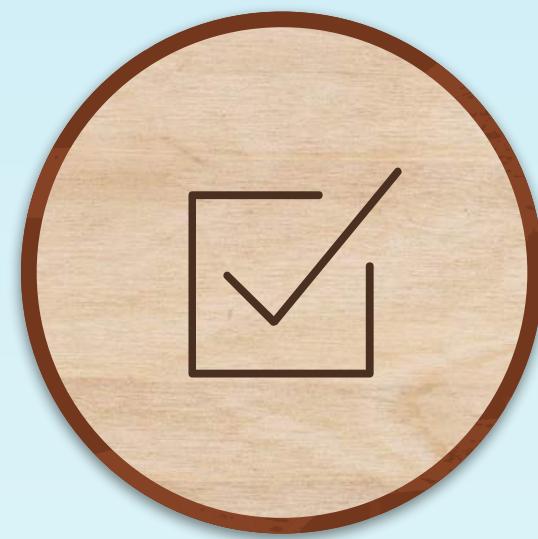
調査：2017 Lightning Adoption Survey、回答者数：N=500

Lightningの活用に向けたシンプルなパス

移行に向けた枠組み



ビジネスケースを
構築



Lightning Experienceを
展開



価値を
引き出す



移行ツールキット：すべて1か所で完了

Lightningへの移行を支援するアプリケーションコレクション



発見

準備状況アセスメント
Visualforceアセスメント



導入

メモや添付用のMagic Mover
スケジュール型スイッチャー
ナレッジの移行
設定コンバータ NEW



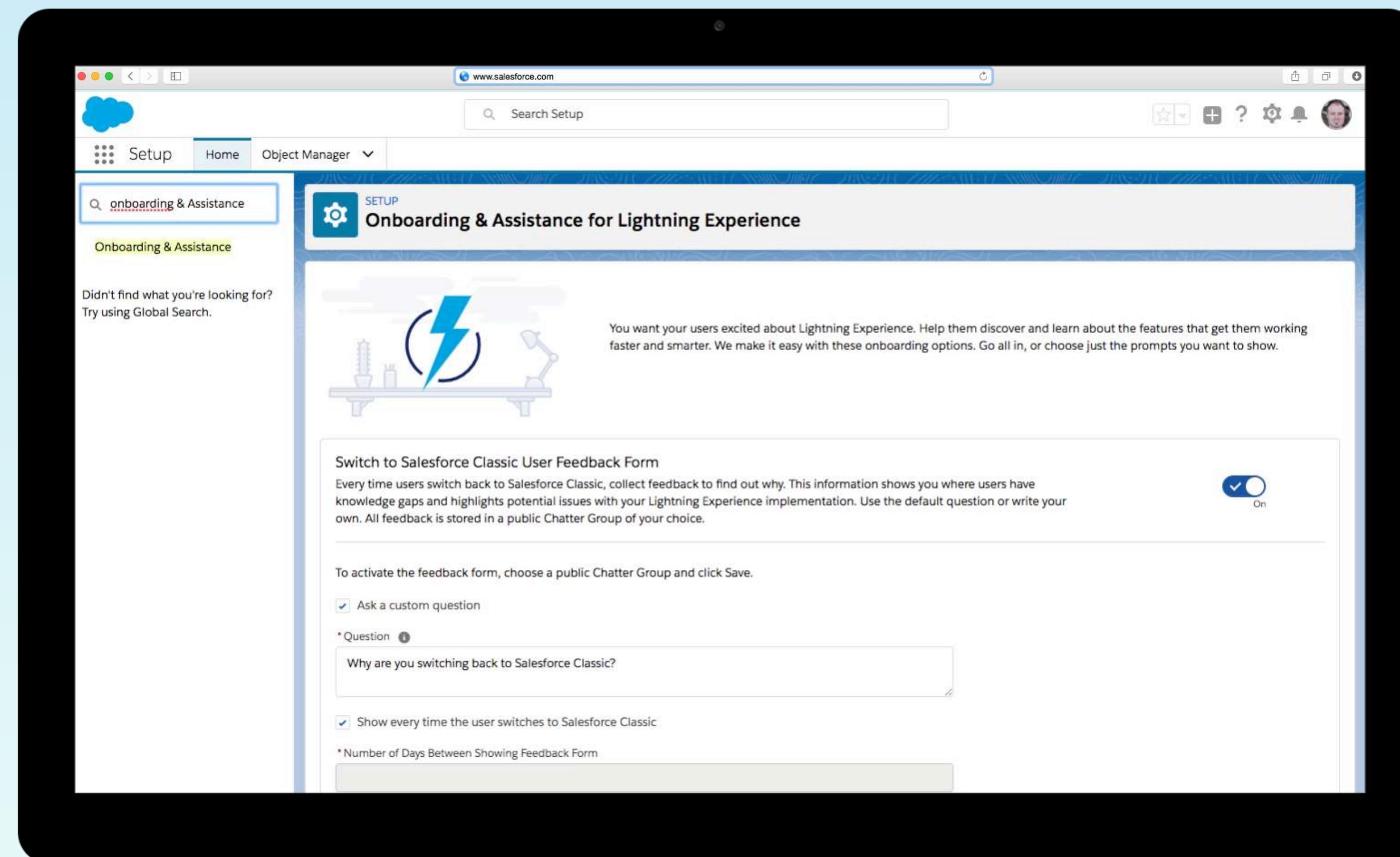
最適化

Salesforce Optimizer
使用状況アプリケーション
フィードバックモーダル NEW



Trailblazersから直接フィードバックを収集

フィードバックフォームがあればユーザーの意見を容易に収集できる



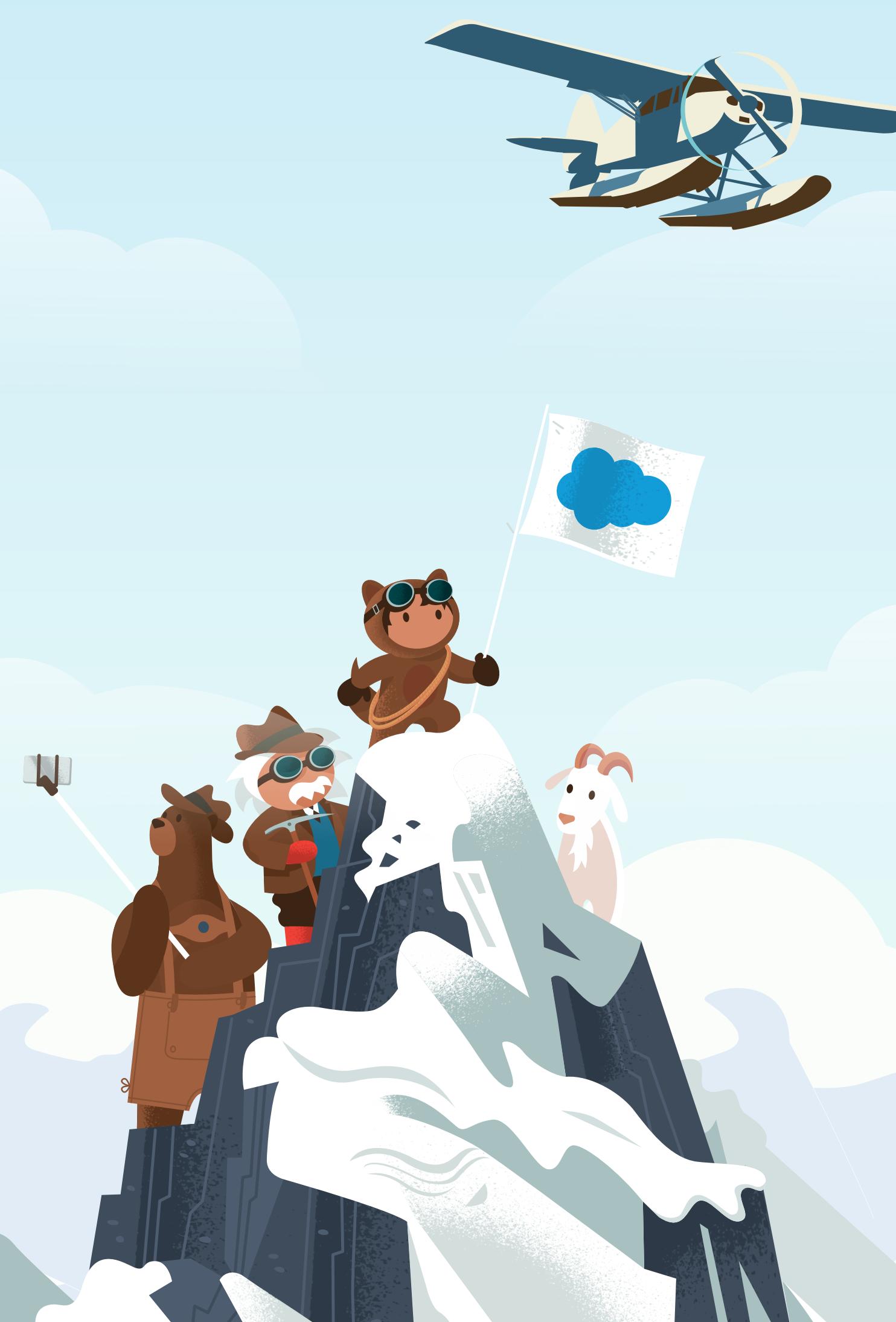
成功のためのヒント

Trailblazer Communityの一員となり、Lightningを今すぐ利用する

移行ツールキットを使用して準備状況アセスメントとVisualforceアセスメントを実行する

App Builderを活用する

適切な変更管理機能により、変更を迅速に進める



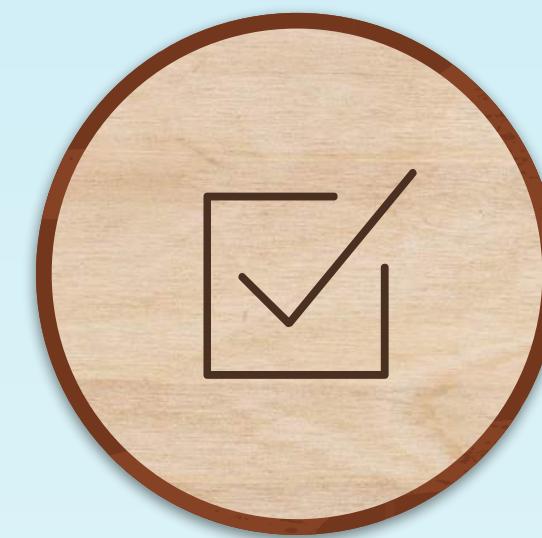


Lightningの活用に向けたシンプルなパス

移行に向けた枠組み



ビジネスケースを
構築



Lightning Experienceを
展開



価値を
引き出す



アプリケーション需要の増加にリソースが追いつかない



「開発者不足は悪化する一方」 (Gartner)



図はGartnerリサーチの情報を元にSalesforceが作成：Gartnerプレスリリース、「Gartner Says Demand for Enterprise Mobile Apps Will Outstrip Available Development Capacity Five to One (Gartner、エンタープライズモバイルアプリケーションに対する需要が現状の開発能力を5:1の割合で上回ると分析)」、2015年6月16日



複雑な作業をシンプルに

LightningはClassicでは不可能だったことを可能にする

ペルソナ型のレイアウト

役割と職務をベースとした活動主体の
レイアウト

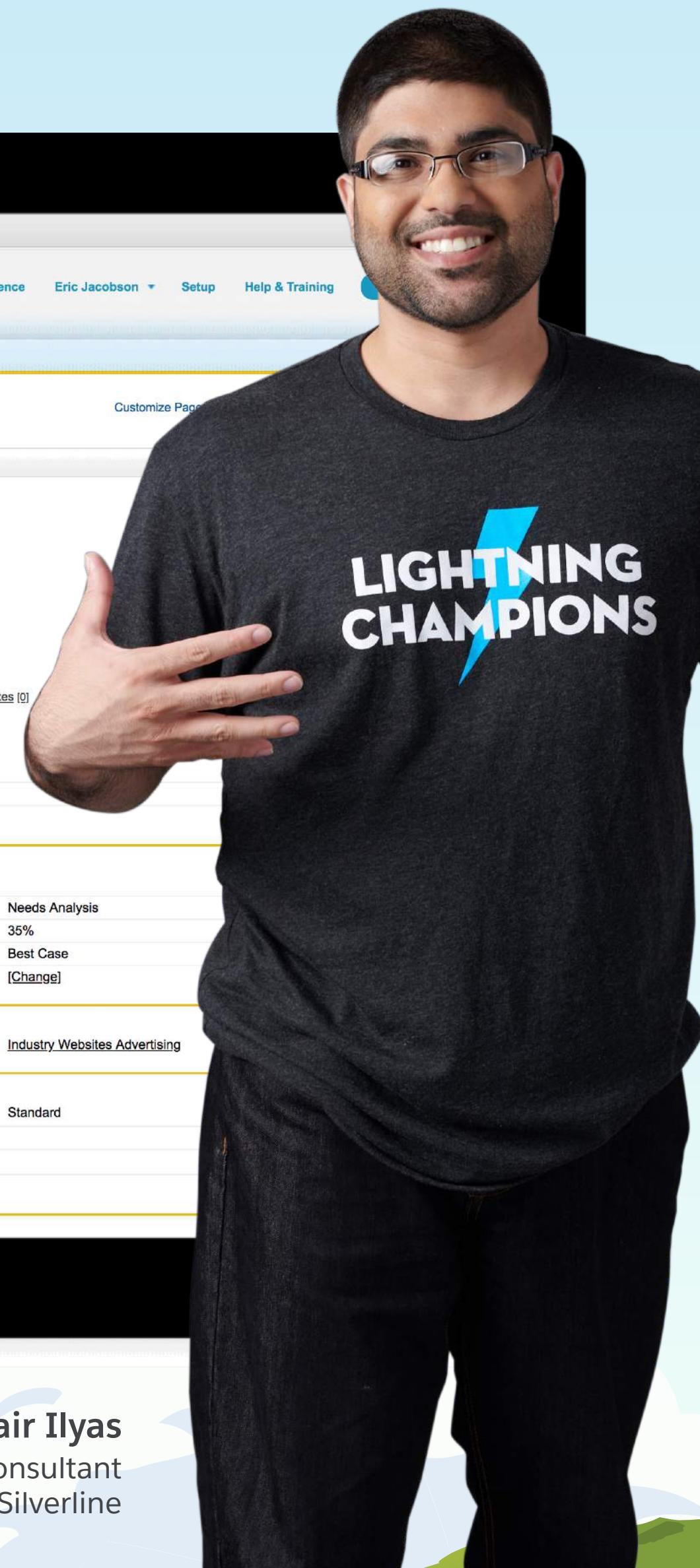
ドラッグ＆ドロップ操作による開発

構築済み、パートナー様が作成した、または
カスタマイズされたコンポーネントを使用し、
アプリケーションを容易に作成する

動的なページ

コンポーネントごとに表示ルールを確立し、
特定の条件を満たした場合に表示する

The composite image illustrates the Salesforce Lightning Experience. On the left, a smartphone displays the 'Biz Optimizer' app with sections like 'TaskRay Today' and 'Deal Support Request'. On the right, a desktop browser shows a detailed opportunity record for 'United Partners - Add-On Business'. The page includes sections for 'Opportunity Information', 'Marketing Information', 'Sales Path Milestones', and 'System Information'. A sidebar on the left of the desktop view provides guidance and links to recent items. The top navigation bar includes 'Opportunities' (which is highlighted in yellow), 'Forecasts', 'Files', 'Reports', 'Dashboards', 'Contracts', and 'VF Home'. A 'Switch to Lightning Experience' button is visible in the top right. In the bottom right corner of the desktop view, there is a signature for 'Umair Ilyas Sr. Consultant Silverline'.



Lightning利用における考慮事項



ビジネスケースを構築



エクスペリエンスを公開



価値を引き出す

Lightningを活用する正当性を明確に示す

導入において実装と変革管理の両方の計画を立てる

Lightning Platform上で構築することでビジネスの効果を高める





Winter '19 Lightning Experience Highlights

Available now

Density Settings

The screenshot shows a Salesforce Opportunity record for "GenePoint SLA". The "Details" tab is selected. At the top, there's a green progress bar with arrows indicating the current stage. Below it, the opportunity details include Account Name (GenePoint), Close Date (2/15/2016), Amount (\$30,000.00), and Opportunity Owner (Admin User). The "Activity" section lists various fields like Order Number (546512) and Delivery Status. On the right side, there are several related lists: "Products (0)", "Notes & Attachments (0)" with an "Upload Files" button, "Contact Roles (0)", and "Stage History (1)". The Stage History table shows the following data:

Stage	Amount	Probability (%)	Expected Revenue	Close Date	Last Modified By	Last Modified
Closed Won	\$30,000.00	100%	\$30,000.00	2/15/2016	Admin User	3/6/2018 10:52 AM

Search in Lists

The screenshot shows a Salesforce list view for Campaigns under the "My Campaigns" tab. The header includes a search bar and navigation links for Sales, Home, Chatter, News, Spiffs, Accounts, Opportunities, Forecasts, Reports, Dashboards, Cases, Campaigns, and More. The main area displays a table of 50+ items, sorted by Campaign Name. The columns include Campaign Name, Parent..., Type, Status, Start Date, End Date, Response..., and Owner Al... . The table shows 19 rows of campaign data, such as Campaign 1 through Campaign 19, with details like Advertisements, Email, Telemarketing, Banner Ads, Seminar / Conference, Public Relations, Referral Program, and Other types.

CAMPAIGN NAME	PARENT...	TYPE	STATUS	START DATE	END DATE	RESPON...	OWNER AL...
Campaign 1		Advertisement	In Progress	4/26/2018	5/26/2018	0	AVand
Campaign 2		Email	Completed	4/1/2018	5/1/2018	100	AVand
Campaign 3		Telemarketing	Planned	3/30/2018	4/30/2018	50	AVand
Campaign 4		Banner Ads	Abandoned	2/28/2018	3/28/2018	55	AVand
Campaign 5		Seminar / Conference	In Progress	4/20/2015	5/20/2015	41	AVand
Campaign 6		Public Relations	In Progress	3/15/2018	4/15/2018	99	AVand
Campaign 7		Referral Program	In Progress	3/11/2018	4/11/2018	1,015	AVand
Campaign 8		Other	In Progress	4/1/2018	5/1/2018	6,400	AVand
Campaign 9		Advertisement	Completed	4/2/2018	5/2/2018	1	AVand
Campaign 10		Advertisement	Completed	1/25/2018	2/25/2018	60	AVand
Campaign 11		Advertisement	Completed	1/21/2018	2/21/2018	2,000	AVand
Campaign 12		Banner Ads	Completed	1/17/2018	2/17/2018	250	AVand
Campaign 13		Telemarketing	In Progress	1/1/2018	2/1/2018	150	AVand
Campaign 14		Telemarketing	Completed	4/25/2018	5/25/2018	96	AVand
Campaign 15		Telemarketing	Planned	4/24/2018	5/24/2018	78	AVand
Campaign 16		Referral Program	Abandoned	3/2/2018	4/2/2018	158	AVand
Campaign 17		Referral Program	In Progress	3/6/2018	4/6/2018	169	AVand
Campaign 18		Referral Program	In Progress	2/18/2018	3/18/2018	190	AVand
Campaign 19		Referral Program	In Progress	1/22/2018	2/22/2018	3,999	AVand

Spring '19 Lightning Experience Features

Coming soon



Pinned Lists

Lightning Layouts

Live Record

Public and Resources Calendar

Lightning利用における考慮事項



ビジネスケースを構築



エクスペリエンスを公開



価値を引き出す

Lightningを活用する正当性を明確に示す



導入において実装と変革管理の両方の計画を立てる

force

Lightning Platform上で構築することでビジネスの効果を高める





LIGHTNING

ACTIVATION

CHAMPIONS



LIGHTNING

APP DEV

CHAMPIONS





LIGHTNING ACTIVATION CHAMPIONS



鈴木 貞弘 様

NTTテクノクロス株式会社



衛藤 奈々 様

大創株式会社



新美 啓子 様

株式会社ユー・エス・イー



亀山 源太 様

株式会社日立ソリューションズ キヤノンITソリューションズ株式会社



Khaing Lin Thaw 様

順不同



LIGHTNING APP DEV CHAMPIONS



畠本 貴史 様

株式会社ユー・エス・イー



小坂 駿 様

アクセンチュア株式会社



讃岐 行 様

株式会社テラスカイ



佐藤 祐輔 様

富士通株式会社



鈴木 貞弘 様

NTTテクノクロス株式会社



武田 雅人 様

株式会社Tekuru

順不同

Trailblazer Community

Trailblazer CommunityはSalesforceのオフィシャルコミュニティです



ユーザ様向けの情報提供 ユーザ様同士で質問・アドバイス

カスタマーサクセス日本(旧CRMコミュニティ)

Post File Link More Share

Share with カスタマーサクセス日本(旧CRMコミュニティ)

Show All Updates

Japan Trailhead (日本) — Shichinohe Shun (Salesforce)
どんなベースで勉強してる? Salesforce社員の勉強ベース
こんにちは、Trailhead PMMの七戸です。
現在Salesforce社内では試験的にRanger Rankの増設実験が行われています。「もはやRangerなど四天王の中でも最弱」と言わんばかりのバッジ獲得インフレが起きており、現在の最大ランクはAll-STAR Rangerとよばれ最大で600以上のBadge獲得者まで称号が提供されています。

Email Weekly Digest

【お役立ちリンク集】

機能・設定学習
Sales Cloudを基礎から学ぶ
はじめようSalesforceマニュアル
Classic版
Lightning版
Salesforceを動画
機能別ポイント集

RANGER MOUNTAINEER EXPLORER ADVENTURER



Lightning Experience 日本

Lightning Experience機能のご紹介、移行に関する情報を共有、提供するグループです



質問広場~初心者から上級者まで~ 日本

ようこそオハナへ! Salesforceの活用に関する質問であれば、どんなレベルのご質問も可能な質問・相談専用グループです



Lightning Experience 移行関連イベント



Lightning Experienceでビジネスを加速

Lightning Experienceへ移行する理由と価値について学びます。

Lightning Experienceに乗り換えよう

Lightning Experienceを利用できるようにするための設定を、ハンズオンで学びます。

Lightning Experienceをカスタマイズしよう

Lightning Experienceをより使いやすくするためのカスタマイズ方法を、ハンズオンで学びます。

Lightning Experienceに備えよう

Classicで作成したアプリケーションや、ボタン・Visualforceページなどのカスタマイズを移行するパターンを学びます。

Lightning Experience移行プロジェクトのベストプラクティス

Lightning Experienceへ移行するプロジェクトの原則について学びます。



アクセラレータ

Premier Success Planご契約のお客様にはおすすめ!!



Lightning Experience準備状況チェック

移行準備状況チェックレポートと、移行プロジェクトの進め方を解説します。

Lightning設定クイックスタート

Lightning Experienceの有効化の手順、および基本的な使用方法を解説します。

Lightningの設定とカスタマイズ

Lightning Experienceのアプリケーションやコンポーネントのカスタマイズの基本について解説します。

Lightningデスクトップ設計

商談オブジェクトのレコードページを使いやすくカスタマイズします。

Lightningでの活動管理

Lightning Experienceの活動管理機能を有効活用する方法を解説します。

その他多数



SALESFORCE CAMPGROUND

1 Salesforce Theater

Salesforce 各プロダクトの紹介等を15分のミニシアター形式で行います。詳細は別紙タイムテーブルをご確認ください。

2 Success Cloud

Salesforce を最大限に活用するための“学習”、“定着化”、“ビジネス変革”を支援する Success Cloud をご紹介します。ブースおよびシアターにて、お客様の業務やビジネスに役立つ各種プログラム、サービスをご案内します。スペシャルノベルティをご用意して、お待ちしております！

3 AppExchange

AppExchange は Salesforce を便利に使うためのビジネスアプリのマーケットプレイスです。アプリの探し方、アプリの使い方についてご紹介します。

5 Salesforce Korea

左側のブース에서는 Salesforce 의 각종 제품을, Salesforce 한국 직원이 한국어로 소개 드립니다.

8 Quip

社内外のメンバー全員で新しい働き方へ。チームの生産性を大幅向上をもたらすコラボレーションプラットフォームを、デモを交えてご紹介します。

4 Salesforce.org (社会貢献)

Salesforce の社会貢献プログラムについてご案内いたします。

6 Einstein Analytics

AI + 分析を体感。AI によるインサイトがビジネスを加速させます。Salesforce Platform に組み込まれた AI 分析、Einstein Analytics をご紹介します。

9 IoT

アセット位置情報管理により管理対象所在置を把握するデモをご紹介します。

7 Einstein

Einstein は CRM のための AI です。顧客データ、画像、音声を活用した誰もが簡単に始められる AI の最新情報をデモを交えてご紹介します。

10 Lightning

Lightning の便利な機能をデモンストレーションにてわかりやすくご紹介します。



13 チャットボット体験 ワークショップ

チャットボットを無料で実機体験いただけるハンズオンセッション。

1回30分です。

12:00-12:30 13:30-14:00

14:30-15:00 15:30-16:00

16:30-17:00

11 Platform

CRM データを活かし、AI 機能を組込み、お客様と新しいカタチでつながるアプリを構築する最新手法をデモを交えてご紹介します。

12 Pardot

Pardot を使って営業に必要とされるマーケターになりましょう。見込客開拓から売上向上までの繋がったプロセスをデモを交えてご紹介します。

14 Sales Cloud

見込客の開拓、提案活動、リピーター作りまでの全ての営業プロセスを統合。営業生産性の向上、売上予測の正確性を高める方法をデモを交えてご紹介します。

18 Commerce Cloud

最良のコマース体験を提供する、AI 採用の Commerce Cloud の EC プラットフォームをご紹介します。

17 Datorama

今年 Salesforce の一員となった Datorama (データドラマ)。BI ベンダーも注目するマーケティング・インテリジェンスの世界観をデモを交えてご紹介します。

16 Marketing Cloud

顧客を知り、顧客とつながる。AI でさらに進化した、One to One カスタマージャーニーを実現する Marketing Cloud をご紹介します。

15 Service Cloud

一歩進んだ顧客体験を実現する、チャットボット「Einstein Bots」や、時間・スキル・場所を基にインテリジェントスケジューリングを行う Field Service Lightning をご紹介します。

thank you

