

## Zenlab vol.5 Relate in San Francisco Zendesk Sunshine活用方法 の妄想

髙橋 達 Treasure Data K.K. Feb. 13th, 2019

© 2018 Arm Limited

## 免責

本発表内容はあくまで、Relateの発表を聞いたり、 機能を調べた結果の上での個人の妄想です。

Zendesk佐藤さんがトークした内容と違うことを話すことになって

たら申し訳ないですmm



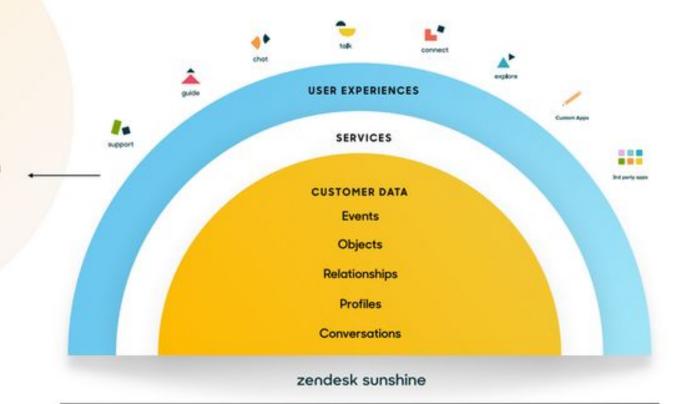
## 髙橋 達 (Takahashi Toru)

- Support Engineering Manager@トレジャーデータ株式会社
  - 昨年8月にArmに買収されました
- グローバルでのサポートチームの責任者をしてます。
- Zendesk歴: 約3年
  - Zendesk Support / Zendesk Guide / Zendesk Chat
- Customer Communicationの方法として他にも色々使ってます。
  - Intercom / Mailchimp / Aha! / Marketo / Salesforce / etc ...
- Customer Support/Successに関してお気軽にお声がけください。
  - Twitter: @nora960
  - Facebook: toru.takahashi.wow
  - github: toru-takahashi





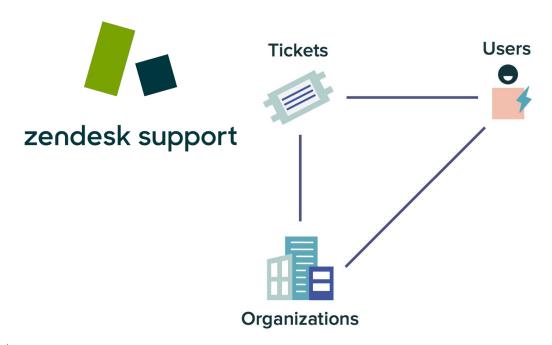
Powering all Zendesk products and your own customer apps and services



aws

## これまでのZendeskとは?

- Zendesk Supportを中心にあらゆる情報が"チケット"と紐づいた仕組み



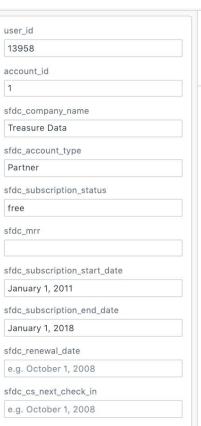


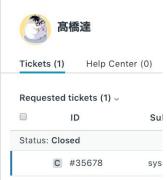
### Problem 1: 顧客管理が柔軟にできない

- User != Email
  - Userは複数の組織に属するし
  - アプリケーション独自のユーザは存在するし
- Organization != Email Domain
  - Organizationは必ずしも同じEmailドメインではないし
  - アプリケーション独自のグルーピングがしたい



## Problem 1: 顧客管理が柔軟にできない





Custom Fields 地獄...



### Problem 2: 顧客へのコミュニケーションがバラバラで不適切

- お客さん「えー、こないだは御社のAさんにこうだって言われましたよ。」
  - 隣の部署がお客さんに対して何をしたかがわからない
    - マーケがコミュニケーションしたり
    - セールスがコミュニケーションしたり
    - サポートがコミュニケーションしたり
- お客さん「さっきこれ入力してうまくいかなかったから 聞いてるんだってば!!」
  - ユーザの行動がわからない

顧客は、あなたが私のことを知っていることを期待。



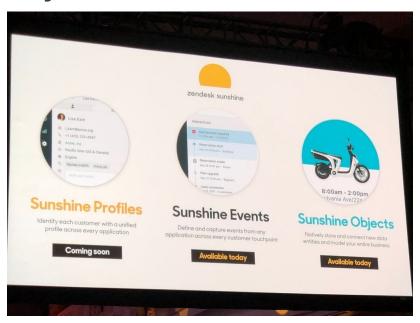
## 僕たちが本当に必要なもの

- 自社のサービスとマッチした顧客管理機能
  - 自社のアカウント情報とZendeskのアカウント情報に一貫性を持てる
  - 商品情報とユーザを紐づけて管理できる
- 顧客コミュニケーションを統一して提供するためのビュー
  - 顧客がどんな人でいつどこで誰と喋って、という情報が簡単に分かる



## Zendesk Sunshineでどう解決しようとしているか

- Custom Object API
- User Events API (early access)
- Profile API (early access)

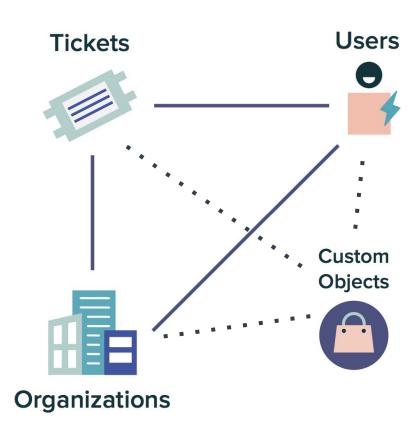




# Custom Objects APIとは

Users / Organizations / Ticketsとの 依存関係を持った独自のオブジェクトが 管理可能になる。

そして、自社サービスのアカウント Zendeskのアカウントとの間でデータの Syncができたり、商品とユーザを紐づけたりでき る。





## User Events / Profiles APIとは

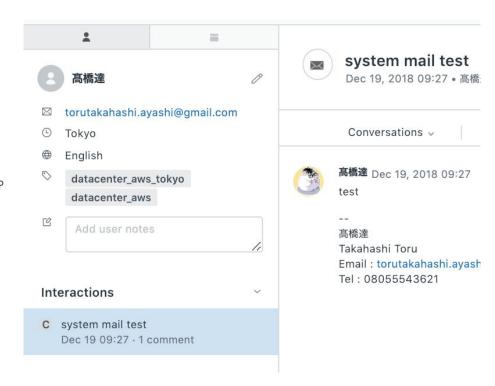
#### **User Events API:**

顧客の行動ログをモバイル・WEBの どこからでも保存して参照できる。

#### **Profiles API:**

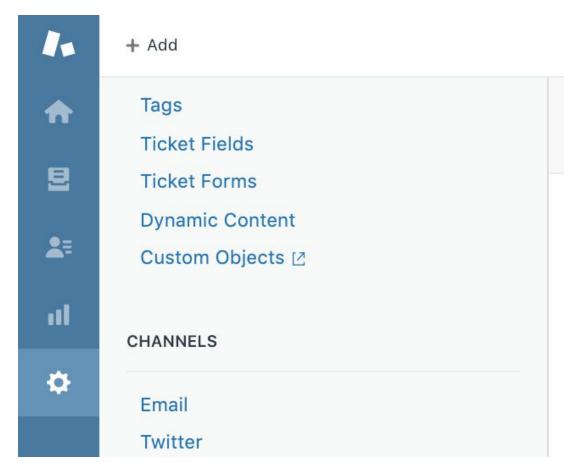
複数のサービス間のIDを統合し、統一のプロフィールを提供する。

twitter / facebook / email / etc...



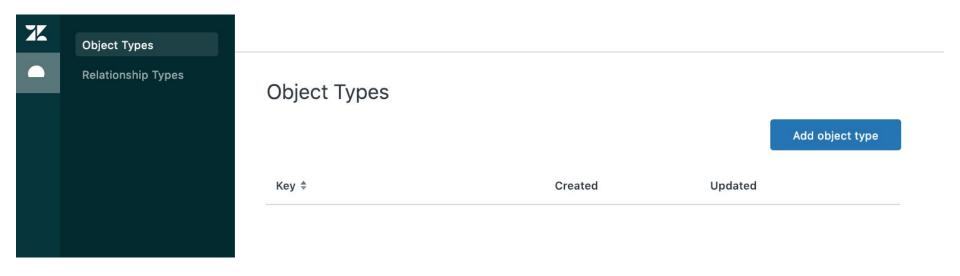


# やってみよう - Custom Objects





# やってみよう - Custom Objects





# Object Typesを作る

自社のアカウントオブジェクト: Account

アカウント ID: account\_id

アカウント名: accont\_name

#### Key

account

#### **Properties**

```
Int account_id *

Str account_name
```

#### Schema Preview

```
"data": {
       "key": "account",
       "schema": {
         "properties": {
          "account id": {
            "type": "integer",
             "description": "the account number
           "account name": {
             "type": "string",
11
12
             "description": "
13
14
         "required": [
           "account id"
16
17
18
19
20 }
```

## Relationship Typeを作る

Relationとは、Custom Objects同士の依存関係を設定するためのもの

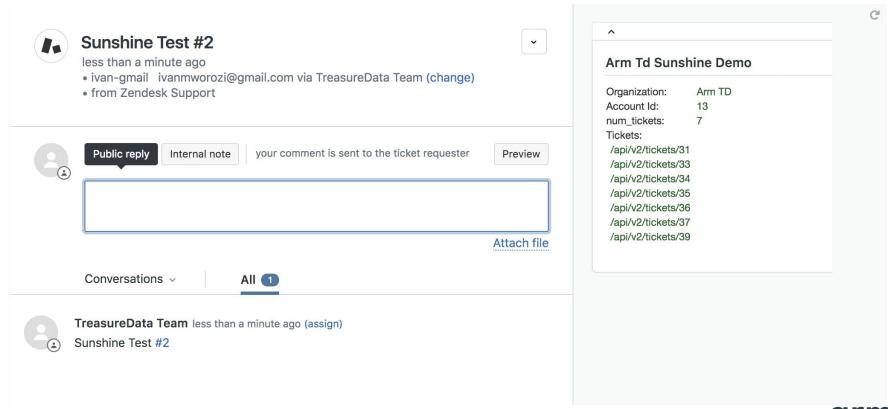
- accountとzen:ticketを連携
- accountとzen:userを連携

### Key ticket\_to\_account

Source	Туре	Target
account	1:Many	zen:ticket

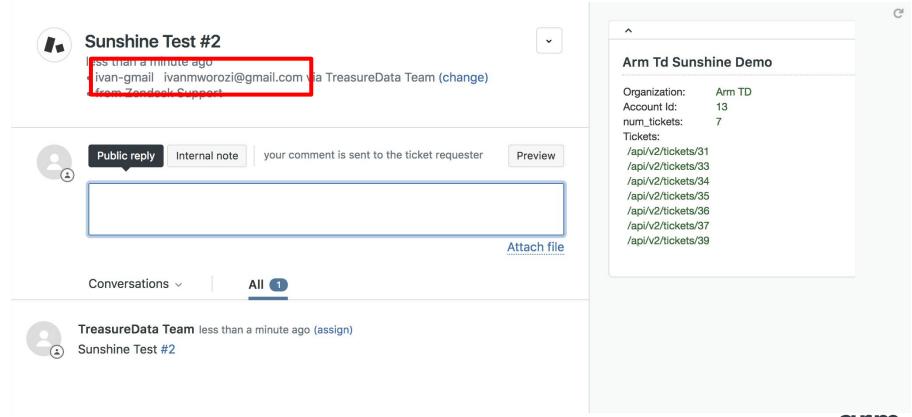
#### Schema Preview

## そして必要なデータを投入すると...



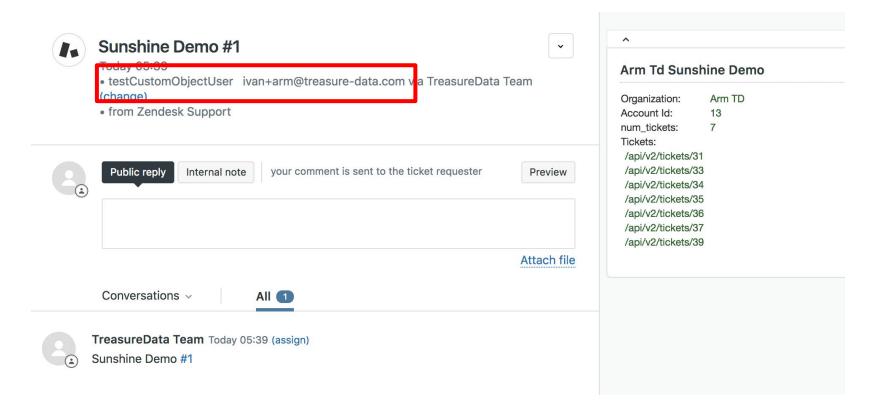


## 例: AccountにはGmailと独自ドメインのユーザがいる





## 例: 別ドメインでも同じAccountに属していることが分かる





## Zendesk Sunshineから見るZendeskの狙い

### - <u>Customer SupportからCustomer Experienceのプラットフォームへ</u>

- Customer Supportの文脈でいうと
  - お客さんからきた問い合わせをレスポンスするだけの存在になる
- Customer Experienceに拡張させることにより
  - 顧客がサービスを通して目的を達成させ、自社サービスのファンにすることが目的に
    - 従来のサポートはその目的を達成するための一つの手段でしかない
  - サービスが顧客へのコミュニケーションを統一する必要がある
    - 部署によっていろんなサービスを使うのは OK
    - でもそこで発生したデータは各サービスで統一させる必要がある。
  - サポートの能力の拡張が必要
    - 主軸として顧客視点のサポートでありつつも、マーケであり、セールスであり、エンジニアである必要になれるようにならないといけない
    - 複数の領域への見聞が今後のサポートとして必要

