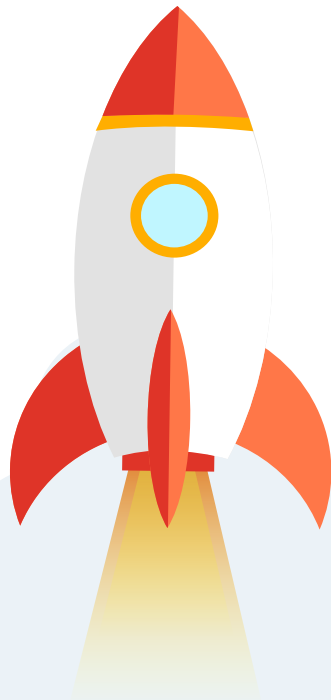




この一冊でサクサクわかる

はじめてガイド

Zoho SalesIQ



**初期設定がサクッと終わる
困ったときの対処法もわかる**

Zoho SalesIQをこれから使いはじめる人に。イメージを見ながら設定が進む!手を動かしながら理解が進む!現場で生きる、実践につながる!

Zoho SalesIQ活用の基礎がこの一冊でマスターできます。

ゾーホージャパン株式会社 監修

www.zoho.com/jp/salesiq

はじめてガイドの使い方

本書は、ユーザーさまがZoho SalesIQをスムーズに使い始められることを目的として作成されています。設定から運用までのステップでそれぞれ必要となる初期設定手順や機能概要を解説しています。

Zoho SalesIQを組織的に導入する場合、まず社内で導入を進める管理者を決め、自社の導入目的や運用に合わせて状態に準備してから社内に展開しましょう。

目次

章 ▶ Zoho アカウントを登録しよう

管理者操作	4
招待されたユーザー操作	4

章 ▶ 画面の見方を理解しよう

オンラインの訪問者	7
訪問者の履歴	8
チャットの履歴	9
メッセージ	9
レポート	9
定型メッセージ	10
自分のプロフィール	10

章 ▶ 個人設定を変更しよう

個人設定を変更する	11
音声やテーマカラーを設定する	12

章 ▶ 組織を設定しよう

組織情報を更新する	13
部門を追加する	14
ポータルを設定する	15
ユーザーを追加する (管理者の操作)	

章 ▶ WebサイトにSalesIQのコードを追加しよう

追加するコードを選択する	15
Webサイトにコードを追加する	15

章 ▶ 基本情報を設定しよう	16
Webへの組み込み	16
見込み客の評価(スコアリング)	17
章 ▶ Zoho CRMと連携しよう	20
Zoho CRMとの連携を設定する	20
Zoho CRM での情報の表示(訪問タブ)	20
Zoho CRM での情報の表示(見込み客・連絡先タブ)	20
章 ▶ Zoho Campaignsと連携しよう	21
Zoho Campaignsとの連携を設定する	21
Zoho Campaignsから配信した後のWeb訪問をトラッキングする	23

Zoho アカウントを登録しよう(管理者操作)

Zoho SalesIQを利用するには、はじめにZoho アカウントを作成する必要があります。まず、組織内でサービスの利用者(ユーザー)を取りまとめる管理者がZohoアカウントを作成し、データを共有する「組織」を作成しましょう。ここでは、試用プランのアカウントの作成・登録方法からご紹介します。

Step 1 登録ページにアクセスする

Zoho SalesIQのWebサイト(<https://www.zoho.com/jp/salesiq/>)にアクセスし、アカウントを登録しましょう。

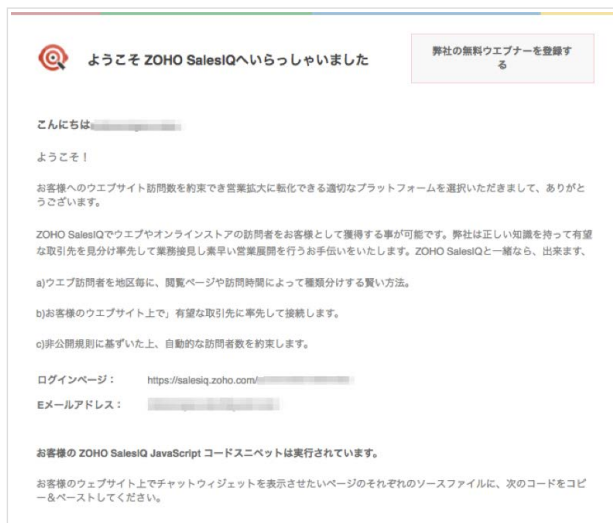
Step 2 アカウントを登録する

入力が終わったら「無料登録」をクリックします。

ページ右側の入力画面から、以下の情報を入力しましょう。

- ・ 名前
- ・ メールアドレス
- ・ 組織名(半角英数字 6~30文字)
- ・ 電話番号

Step 3 アカウントを認証する



ようこそ Zoho SalesIQへいらっしゃいました

弊社の無料ウェブナーを登録する

こんにちは、
ようこそ！

お客様へのウェブサイト訪問数を約束でき営業拡大に転化できる適切なプラットフォームを選択いただきまして、ありがとうございます。

Zoho SalesIQでウェブやオンラインストアの訪問者をお客様として獲得する事が可能です。弊社は正しい知識を持って有望な取引先を見つけ率先して業務検証し素早い営業展開を行うお手伝いをいたします。Zoho SalesIQと一緒に、出来ます。

a) ウェブ訪問者を地区毎に、閲覧ページや訪問時間によって権限分ける賢い方法。
b) お客様のウェブサイト上で、有望な取引先に率先して接続します。
c) 非公開規則に基づいた上、自動的な訪問者数を約束します。

ログインページ: <https://salesiq.zoho.com/>
Eメールアドレス:

お客様の Zoho SalesIQ JavaScript コードスニペットは実行されています。

お客様のウェブサイト上でチャットウィジェットを表示させたいページのそれぞれのソースファイルに、次のコードをコピー＆ペーストしてください。

登録したメールアドレス宛に、[件名 : Zoho SalesIQへようこそ !] というメールが届きます。本文の「ログインページ」に記載された URL へアクセスし、サインインを行いましょう。

チェックポイント

この操作を行わず登録から 30日経過すると、認証 URLが無効となります。忘れずに認証しましょう！

Step 4 Zoho SalesIQにサインインする

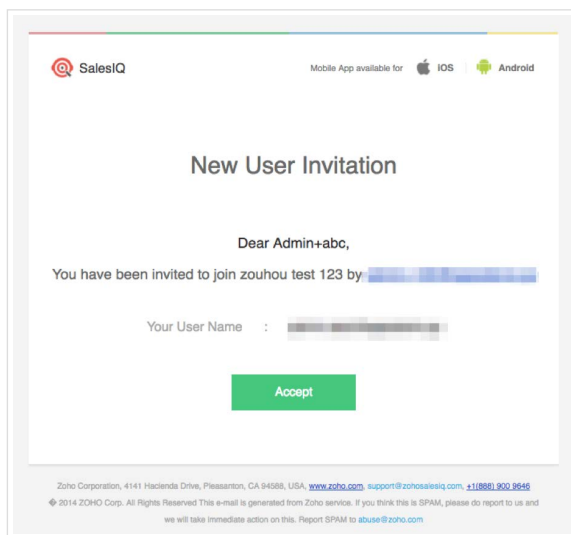


一度サインアウトをした後、再びサインインを行う時は、Zoho SalesIQ の Web サイト (<https://www.zoho.com/jp/salesiq/>) にアクセスし、右上の「サインイン」をクリックします。

Zoho SalesIQの管理者がユーザーの招待を行った後、招待されたユーザーはZoho SalesIQの組織に参加できます。

管理者側が行うユーザーの招待方法は、4章のStep.4「ユーザーを追加する」をご参照下さい。

Step 1 招待メールを確認する



管理者から、登録したメールアドレス宛にZoho SalesIQの招待が届きます。招待先のメールアドレスに「Zoho SalesIQへようこそ」というメールを受信したら、内容を確認し本文内の「Accept」をクリックします。

Step 2 アカウントを登録する

Zohoサービスを初めてご利用される方は、Zohoアカウントの作成画面にてユーザー登録を行います。必要情報を入力後、「ユーザー登録」をクリックします。

Step 3 Zoho SalesIQの個人設定をする

Zoho SalesIQの参加画面に移動します。必要情報を入力し、「続ける」をクリックするとZoho SalesIQ の画面に切り替わります。

Step 4 Zoho SalesIQにサインインする

一度サインアウトをした後、再びサインインを行う時はZoho SalesIQ の Web サイト (<https://www.zoho.com/jp/salesiq/>) にアクセスし、右上の「サインイン」をクリックします。

画面の見方を理解しよう

ここでは、Zoho SalesIQの基本的な画面構成をご案内します。

1. オンラインの訪問者

Web サイトの訪問者をリアルタイムで表示します。円の中心に行くほどホットな見込み客になるように「カスタマイズ」で表示条件を設定したり、表示をリスト形式にするなどの切り替えが可能です。

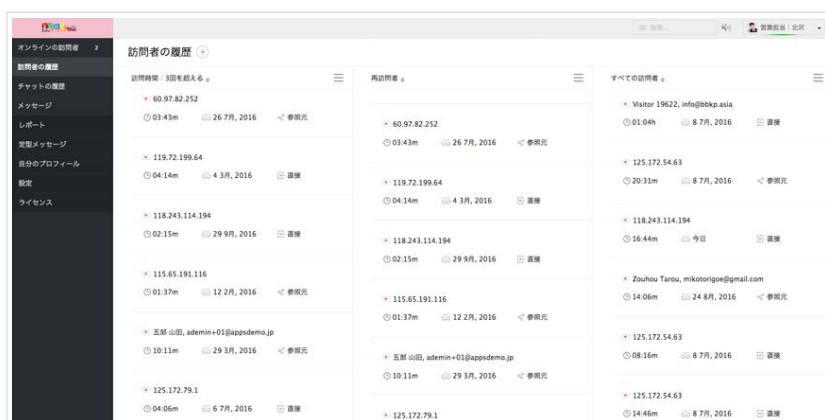


訪問者のアイコンをクリックすると、詳細情報が表示されます。



画面の見方を理解しよう

2. 訪問者の履歴



Web サイトへの訪問履歴を表示します。獲得した訪問者の履歴から、特定の条件でフィルターをかけ、リスト表示することも可能です。

3. チャットの履歴

名前とメールアドレス	質問と時間	担当者
たかこ 美田 takahou@zoho.jp	#67 貴社の商品を検討しています。 @ 9日 : 3:32 PM, 3分	
Visitor 82925	#64 質問します @ 9月 12, 2016, 12 時間	
Visitor 67854	#57 長い車ありますか? @ 9月 13, 2016, 12 時間	
Visitor 19622	#55 こんにちは @ 9月 13, 2016, 12 時間	
Demo demo+001@zoho.com	#53 こんにちは @ 9月 13, 2016, 24 秒	
山田 yohiten001@yahoo.co.jp	#52 こんにちは @ 9月 13, 2016, 12 時間	
橋爪	#41 はい、おすすめるありますか? @ 2月 6, 2016, 1分	
297135	#37 こんにちは @ 12月 6, 2015, 12 時間	
小橋	#36 おしえてください @ 12月 7, 2015, 12 時間	
佐藤 夢中 horjin+stated@gmail.com	#33 あ、はい @ 12月 6, 2015, 12 時間	

チャットの履歴が表示されます。

4. メッセージ

名前 (メールアドレス)	日時	メッセージ
Demo demo+001@zoho.com	#4 9月 11, 2016 3分 7秒	ご対応下さりありがとうございます！ 匿名式名 - admin@zohodemo.jp Zohoメールマーケティングチャット 返信: 58 秒
橋爪	丁寧な対応ありがとうございます！ 2月 9, 2016	チャット メモ 訪問者に返信 #17 最新シリーズの資料をいただけませんか? 匿名式名による30 7月, 12:48 午後 - admin@zohodemo.jp 匿名式名にお声掛けください どちらのシリーズをご希望でしょうか?
匿名式名 admin@zohodemo.jp	ご対応下さりありがとうございます！ 7月 30, 2015	

チャットによる問い合わせ対応が完了した際、お客さまからフィードバックを受け取ることが可能です。対応品質の向上に活かせます。また、受け取ったフィードバックへの返信も可能です。

5. レポート



訪問者の履歴や各担当者ごとのチャット対応件数など、取得したデータから自動でレポートを作成します。

6. 定型メッセージ



チャット利用時に、担当者がよく使うメッセージを予め登録できます。ここで登録したメッセージをチャットのやり取り時に挿入することで、Webで問い合わせをしてくれたお客さまへスムーズに返信できます。

7. 自分のプロフィール



アカウントの個人情報を管理できます。また、同じ組織内のメンバーとチャットができます。

個人設定を変更しよう

ここでは、Zoho SalesIQの基本的な画面構成をご案内します。

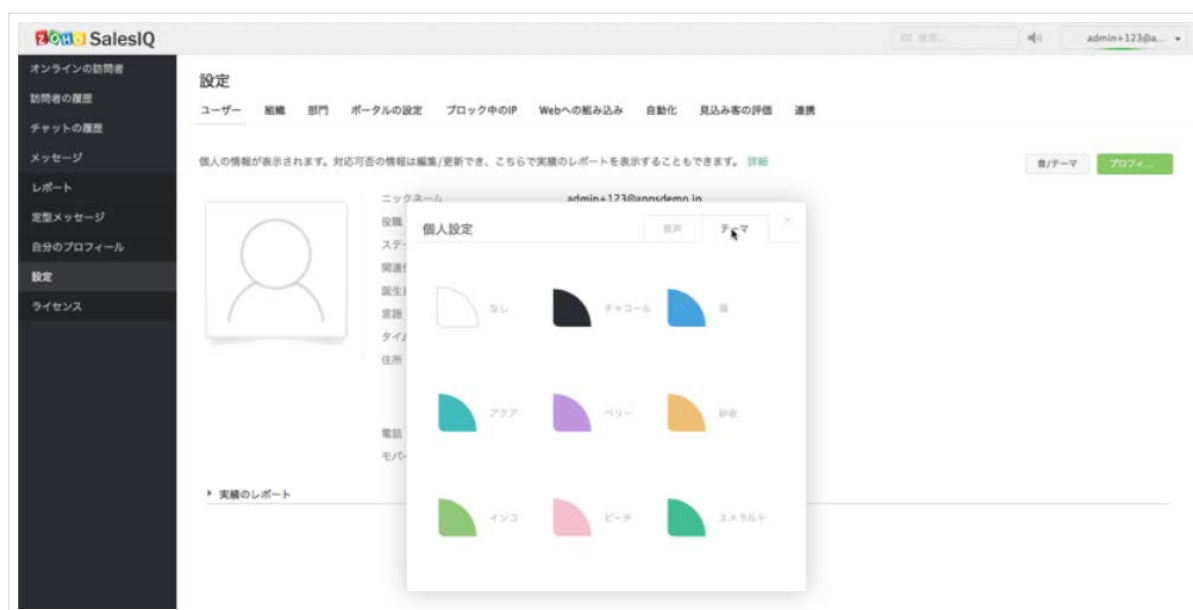
Step 1 個人設定を更新する

「設定」→「ユーザー」をクリックすると、ユーザー一覧が表示されます。自分のアカウントをクリックし、右上の「プロフィールの編集」をクリックします。編集画面が表示されるので、氏名や住所の入力、写真を設定し、「更新」をクリックします。



Step 2 音声やテーマカラーを設定する

個人設定の更新後、ユーザーの詳細ページが表示されます。右上の「音/テーマ」をクリックすると、通知音の有無・種類の選択や、デザインのテーマカラーを設定できます。



組織を設定しよう

ここでは、Zoho SalesIQの基本的な画面構成をご案内します。

Step 1 組織情報を更新する

「設定」→「組織」をクリックすると、組織情報を更新できます。営業時間を設定すると、サインインしていても時間に応じてチャット上ではオフラインとして表示したり、営業時間外にはチャット自体を非表示に設定することができます。

設定

ユーザー 組織 部門 ポータル設定 ブロック中のIP Webへの組み込み 自動化 見込み客の評価 連携

組織のロゴ、WebサイトのURL、住所、その他の情報をこちらで追加できます。すべてのWebサイトの訪問者がこの情報を閲覧できることにご注意ください。 [詳細](#)

組織の管理者

admin+123@appsdemo.jp
mikotorigoe+abc@gmail.com

管理者の変更

基本情報

組織名 zouhou test 123

Webサイト www.zoho.jp

組織情報

住所 神奈川県横浜市中区そうほうビル

メールアドレス zohozoho@zoho.jp

Step 2 部門を追加する

「設定」→「部門」→「追加」をクリックします。部門名やユーザーの選択、不在時の通知先メールアドレスなどを設定し、「保存」をクリックします。

設定

ユーザー 組織 部門 ポータル設定 ブロック中のIP Webへの組み込み 自動化 見込み客の評価 連携

組織のロゴ、WebサイトのURL、住所、その他の情報をこちらで追加できます。すべてのWebサイトの訪問者がこの情報を閲覧できることにご注意ください。 [詳細](#)

組織の管理者

admin+123@appsdemo.jp
mikotorigoe+abc@gmail.com

管理者の変更

基本情報

組織名 zouhou test 123

Webサイト www.zoho.jp

組織情報

住所 神奈川県横浜市中区そうほうビル

メールアドレス zohozoho@zoho.jp

Step 3 組織情報を更新する

「設定」→「ポータル設定」をクリックすると、各部門で共通する設定を変更できます。各項目横に表示されている説明を確認し、チャットウィンドウの表示設定や通知設定などを変更します。

設定
ユーザー 組織 部門 ポータルの設定 ブロック中のIP Webへの組み込み 自動化 見込み客の評価 連携

次の設定をポータルに適用できます。部門に関わらず、すべてのユーザーに適用されます。 [詳細](#)

訪問者のチャットウィンドウの設定

チャットの画面で訪問者に表示したい情報を設定できます。

訪問者に入力状況を知 (システムがユーザーの入力状況を訪問者に通知することを許可する) ☒

訪問者にファイルを送信 (この機能を有効にすると、サポート担当者がファイルを訪問者に送信できます) ☒

訪問者にページを送信 (この機能を有効にすると、サポート担当者がURLを訪問者に送信できます) ☒

訪問者の情報をメール送信 (この機能を有効にすると、サポート担当者が訪問者の情報をメールで送信できます) ☒

Step 4 ユーザーを追加する

「設定」→「ユーザー」→「ユーザーの追加」をクリックします。招待するユーザーのメールアドレスを入力し、「管理者」「スーパーバイザー」「担当者」から役職を選択します。「このユーザーをモニターしますか?」にチェックを入れると、以降そのユーザーのチャットやりとりを閲覧できます。入力が完了したら「保存」をクリックします。

※ユーザーとして追加された際のアカウント登録方法は6ページをご確認ください

設定
ユーザー 組織 部門 ポータルの設定 ブロック中のIP Webへの組み込み 自動化 見込み客の評価 連携

組織のロゴ、WebサイトのURL、住所、その他の情報をこちらで追加できます。すべてのWebサイトの訪問者がこの情報を閲覧できることにご注意ください。 [詳細](#)

組織の管理者



admin+123@appsdemo.jp
mikotorigoe+abc@gmail.com

管理者の変更

基本情報

組織名 zouhou test 123

Webサイト

組織情報

住所 神奈川県横浜市中央区そうほうビル

メールアドレス




管理者	すべての情報にアクセスし、カスタマイズができます。
スーパーバイザー	カスタマイズ権限はありませんが、すべてのデータを表示できます。
担当者	顧客とのチャットが可能です。データの削除や編集権限はありません。

WebサイトにSalesIQのコードを追加しよう

Step 1 追加するコードを選択する

Zoho SalesIQに初めてサインインすると、組み込み用のコードが表示されます。まだ組み込みが完了していない場合は、「訪問者の追跡※1」または、「チャット&訪問者の追跡※2」のどちらかのコードを選択します。追加が完了したら、右上の「今後、このページを表示しない」をクリックしましょう。

※1 訪問者の追跡: 訪問者のサイト内での行動追跡のみを行い、チャットボックスを表示させないページには、このコードを組み込みます。

※2 チャット&訪問者の追跡: 訪問者のサイト内での行動追跡に加え、ページにチャットボックスを表示したい場合は、このコードを組み込みます。

お知らせ mikotorigoe+abc, ☐ 今後、このページを表示しない

セールスIQを利用すると、Webサイトの訪問者を識別・追跡し、チャットでサポートすることができます。

訪問者の追跡

チャット & 訪問者の追跡

このコードを利用すると、Webサイトの訪問者を識別・追跡し、チャットでサポートすることができます。以下のコードをコピーし、WebサイトのHTMLソースコードの `</body>` タグの前に貼り付けてください。あなたのWebサイトのすべてのページにコードを貼り付けてください。

```

<script type="text/javascript">
var $zoho= $zoho || {salesiq:{values:{},ready:function(){}},var
d=document;s=d.createElement("script");s.type="text/javascript";
s.defer=true;s.src="https://salesiq.zoho.com/zouhoutest123/float.js?embedname=zouhoutest123";
t=d.getElementsByTagName("script")[0].parentNode.insertBefore(s,t);
$zoho.salesiq.ready=function(embedinfo){$zoho.salesiq.floatbutton.visible("hide");}
</script>

```

このコードをコピー

無料設定の予約

チャットで連絡

このコードをWeb担当者に送信

Step 2 Webサイトにコードを追加する

生成されたコードをトラッキングしたいWebページの<head>タグ内に組み込みます。

※ブログツールやWordPressなどのCMSで、headタグの内容を一括で管理している場合は、一度コードを追加するだけで全てのページにトラッキングを追加できます。

(HTMLサンプル図)

基本情報を設定しよう

Webへの組み込みを設定する

チャットボックスの外観やメッセージの表示内容を編集できます。

「設定」→「Webへの組み込み」→既存の組み込み名をクリックし編集するか、「追加」をクリックし新規作成します。その後生成されたコードを任意のWebサイトの <head>のタグ内へ組み込みます。※5章のStep.2を参照

設定

ユーザー

組織

部門

ポータルの設定

ブロック中のIP

Webへの組み込み

自動化

見込み客の評価

連携

こちらで組み込みチャットのコードを作成できます。コードをWebサイトのソースにコピー＆ペーストしてください。これで設定は完了です！チャットを解します。[詳細](#)

メモ：各部門で異なるチャットを使用することもできますし、複数の部門で同じものを使用することもできます。

組み込み名	部門	作成者：
カスタマーサポート	zouhou test 123	admin+123@appsdemo.jp

設定

ユーザー 組織 部門 ポータル設定 ブロック中のIP Webへの組み込み 自動化 見込み客の評価 連携

ボタンの外観

移動式ボタンは、訪問者がページ内を移動してもブラウザとともに移動して表示されます。一方、固定ボタンは、Webページの特定の場所に固定されて表示されます。移動式ボタンも固定ボタンも、訪問者がWebサイトで手助けが必要な時に役立ちます。移動式ボタンや固定ボタンをWebサイトに組み込むには、下記のコードをコピー＆ペーストしてください。外観の変更のリンクをクリックすると、テーマ、アイコン、オンラインのステータスのボタンなどをカスタマイズできます。 [詳細](#)

メモ：訪問者の追跡は、移動式ボタンの組み込みでのみ利用できます。

移動式ボタン



移動式ボタンのコード

```
<script type="text/javascript">var $zoho= $zoho || (salesiq (values: {}),ready:function(){});var
```

固定ボタン



ボタンのコード

```
<script type="text/javascript">var $zoho= $zoho || (salesiq (values: {}),ready:function(){});var
```

見込み客の評価（スコアリング）を設定する

設定ルールに応じて、Webサイトの訪問者をスコアリングします。これにより見込み客を自動で評価し、設定条件に応じた見込み客に優先度をつけたフォローアップが可能になります。

「設定」→「見込み客の評価」をクリックします。初期設定のルールを変更するには、該当するルールをクリックし、編集します。新しくルールを追加する場合、右上の「追加」をクリックします。

設定

ユーザー 組織 部門 ポータル設定 ブロック中のIP Webへの組み込み 自動化 見込み客の評価 連携

以下のルールに応じて、Webサイトの訪問者の得点が決まります。以下のルールを満たす訪問者に点数を割り当てることができます。見込み客に自動で評価し、設定した条件を満たす見込み客だけをフォローできます。 [詳細へ](#)

得点ルール

- 訪問者のメールアドレスが更新されました 次の後 1番目の訪問
25点増やす ()
- &
- 訪問者のメールアドレスが更新されました : 1番目の訪問
10点増やす ()
- &
- 訪問者（実行した操作） が次の値と等しい 自動応答で返信済み
50点増やす ()
- &

設定

ユーザー 組織 部門 ポータル設定 ブロック中のIP Webへの組み込み 自動化 見込み客の評価 連携

得点ルール作成

得点増減: [] 比較: [] 値: [5 Minutes] [削除]

AND

得点増減: [] 比較: [] 値: [] [削除]

AND

この条件に基いて、訪問者のポイントを増減させますか?

増減: [] ポイント: [200] [削除]

[保存] [キャンセル] [追加]

チェックポイント

訪問者ごとに加算されたスコアは、Zoho セールス IQ 上での確認ができます。また、Zoho CRM 側の顧客情報と紐付けた場合、Zoho CRM顧客画面の「訪問スコア」という項目で表示されます。

Step 1 Zoho CRMの設定画面に移動する



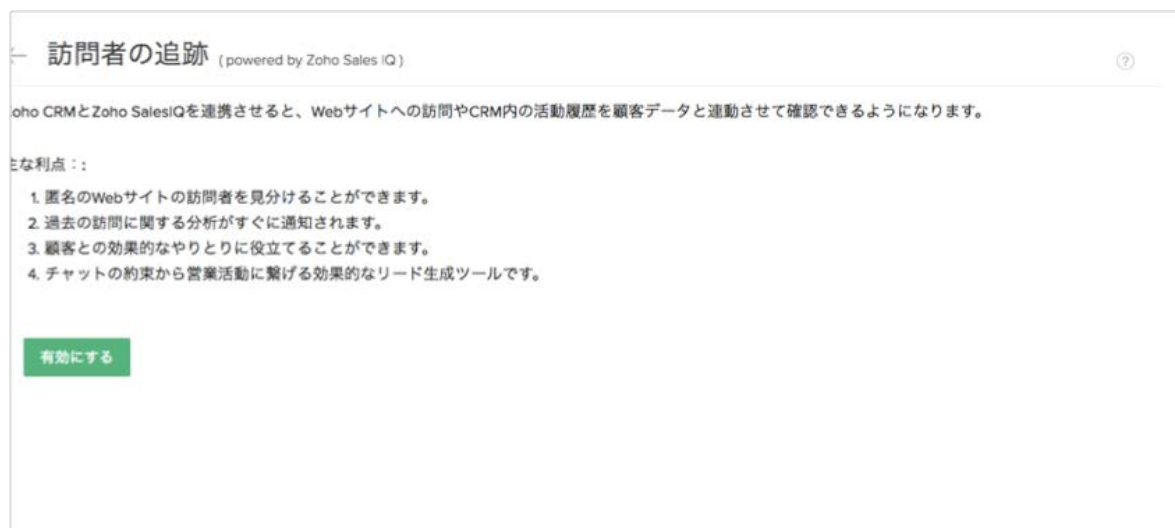
Zoho SalesIQとZoho CRMを連携することで、Zoho CRMに登録された顧客情報にWebサイトのアクセス履歴を紐付けて管理できます。

※Zoho CRM連携を利用するには、Zoho SalesIQベーシックプラン以上のライセンスが必要です。

Zoho CRM にサインインし、右上の工具ボタン→「設定」→チャンネルの「チャット」をクリックします。

Step 2 ポータルを関連付ける

詳細画面で「今すぐ開始」をクリックすると、Zoho SalesIQのポータルの設定する画面が表示されます。該当のポータルを選択し、「ポータルの関連付け」をクリックします。





Step 3 データ取り込みのルールを設定する

Zoho CRM にデータを取り込む設定をします。該当の項目を選択し、「保存」をクリックすると連携の完了です。



Web サイトの訪問者をCRM に登録	「見込み客」「連絡先」どちらのタブにZoho SalesIQのデータを取り込むかを選択します。
スーパーバイザー	上記で選択したタブにデータを取り込む際の担当者の割り当てを、チャットの担当者または選択した特定のユーザーに設定できます。
担当者	Web サイトに訪問者が来た際に通知するかの設定です。

Zoho CRMでの情報の表示(訪問タブ)

Zoho CRMの訪問タブをクリックすると顧客のWebページへの訪問履歴が表示されます。
一覧での表示や、特定の条件で抽出して表示することも可能です。

(例)滞在時間が10分以上の訪問履歴、Zoho CRMに見込み客として登録されている訪問者

The screenshot shows the Zoho CRM interface with the 'Visit' tab selected. The table displays the following data:

訪問ページ	IPアドレス	リファラ (参照元)	訪問者
Zoho Motors - 製品情報	119.72.194.64	http://motors.zohosites.com/	ゾウホウ タロウ
Zoho Motors - 製品情報	1115.194.65	http://motors.zohosites.com/	ゾウホウ タロウ

At the bottom, it indicates 'すべてのデータ数: 2' and a pagination control for '100 件 / ページ'.

The screenshot shows three panels in the Zoho CRM interface:

- 顧客 (Customers):**
 - 山田商事: ¥250,000, 1 ページ | 189 分
 - やまだたかし 隆 山田商事: ¥250,000, 3 ページ | 117 分
 - やまだたかし 隆 山田商事: ¥250,000, 1 ページ | 3 分
 - やまだたかし 隆 山田商事: ¥250,000, 1 ページ | 46 分
- 未完了の商談 (Ongoing Negotiations):**
 - 弘美 佐藤 宮前建築 (株): ¥1,000,000, 11 Oct, 1 ページ | 2 分
 - 弘美 佐藤 宮前建築 (株): ¥1,000,000, 11 Oct, 2 ページ | 2 分
 - 小林 恵里奈 ソーホージャパン株式会社: ¥4,500,000, 2 Aug, 1 ページ | 33 分
 - 小林 恵里奈 ソーホージャパン株式会社: ¥4,500,000, 2 Aug, 1 ページ | 15 分
- 見込み客/連絡先 (Leads/Contacts):**
 - ゾウホウ タロウ: 15:31, 1 ページ | 90 分
 - ゾウホウ タロウ ソーホージャパンかぶしがいいしゃ: 00:52, 1 ページ | 20 分
 - やまだたかし 隆 山田商事: 18:59, 5 ページ | 162 分
 - ゾウホウ タロウ ソーホージャパンかぶしがいいしゃ: 23:48, 0 ページ | 7 分

Zoho CRMでの情報の表示(見込み客タブ／連絡先タブ)

Zoho CRMの見込み客 / 連絡先タブからも、顧客のWebページの訪問履歴を確認できます。
基本情報は項目に表示され、関連リストに詳細情報が表示されます。

山田 隆

メール送信 今すぐ連絡 編集 電話をかける (仮...)

郵便番号 541-0052 都道府県 大阪府

市区町村 大阪市中央区安土町 町名・番地 大阪町12-3

ヒアリング項目

予算 10001-100000 商談完了日 2017/02/07

Web訪問情報

平均滞在時間 (分) 43.84 訪問日数 36

最新の訪問日時 2017/02/06 16:16 チャット数 1

最初の訪問URL <http://motors.zohosites.com/formtest1.htm> 最初の訪問日時 2015/09/10 16:05

訪問スコア 11858 リファラー (参照元) <http://motors.zohosites.com/>

to your Smart Chat (Ctrl + Space)

山田 隆

メール送信 今すぐ連絡 編集 電話をかける (仮...)

Visits - Zoho Sales IQ adminappsdemo

訪問ページ	訪問したページのURL	訪問時間	滞在時間 (分)	IPアドレス	更新日時
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2017/02/01 16:10	73.13	119.72.197.232	2017/02/01 17:23
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2017/02/01 15:14	37.29	119.72.197.232	2017/02/01 15:52
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2016/09/12 09:41	79.33	118.243.114.194	2016/09/12 11:00
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2017/01/03 20:42	8.62	61.213.25.77	2017/01/03 20:50
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2017/01/03 21:59	62.17	61.213.25.77	2017/01/03 23:01
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2016/09/09 12:33	1.26	157.107.147.221	2016/09/09 12:34
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2016/11/21 16:11	31.09	115.176.209.197	2016/11/21 16:42
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2017/02/06 16:16	162.07	118.243.114.194	2017/02/06 18:59
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2016/09/09 11:52	3.1	157.107.147.221	2016/09/09 11:56
Zoho Motors - 資料ダウンロード	http://motors.zohosites.com/download.html	2016/11/21 18:28	33.31	157.107.129.120	2016/11/21 19:01

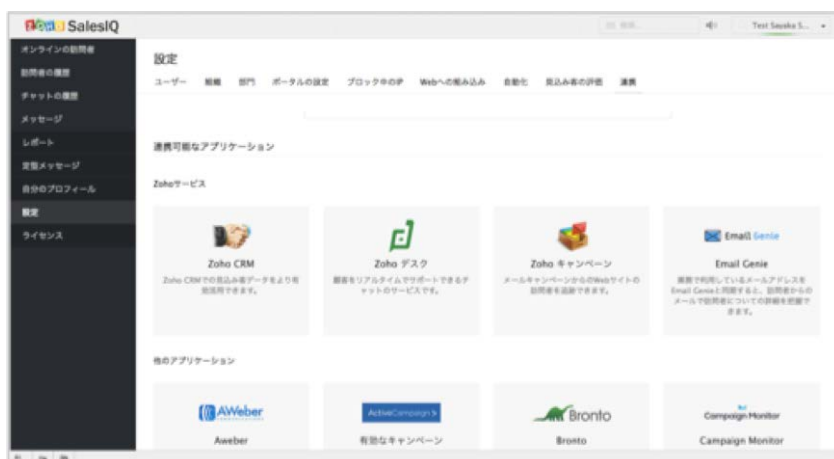
1 - 1

Zoho Campaignsと連携しよう

1. Zoho Campaignsとの連携を設定する

Zoho Campaignsでメールを作成する際に、Zoho SalesIQ 独自のパラメーターをリンクURL に追加することで、リンクをクリックした人のトラッキングが可能になります。Zoho Campaignsから取得した姓名、メールアドレスの情報からWebの訪問者の個人の識別が可能になります。

Step 1 Zoho SalesIQの設定画面に移動する



Zoho SalesIQにサインインし、「設定」→「連携」→「Zoho キャンペーン」をクリックします。

Step 2 Zoho Campaigns連携を有効にする

「Zoho キャンペーンに接続」画面にて「キャンペーン連携を有効にする」をクリックします。



Step 3 項目の関連付けを行う

必要に応じて、Zoho SalesIQと、Zoho Campaignsの項目を関連付けます。

この設定に基づいて、Zoho SalesIQで取得されたデータが、Zoho Campaignsの項目に反映されます。



2. Zoho Campaignsから配信した後のWeb訪問をトラッキングする

Zoho Campaignsのメール内に挿入したリンクをクリックした人の情報(姓名・メールアドレス)を、Zoho SalesIQに渡すためのパラメーターを作成します。

Step 1 パラメーターを作成する

「送信したメールからWebサイトにアクセスした訪問者を識別できます。」の「表示」をクリックします。入力ボックスに、Zoho Campaignsのメール本文に追加したいリンクを貼り付け、「作成」をクリックします。

設定

ユーザー 権限 部門 ポータル設定 ブロック中のIP Webへの組み込み 自動化 読み込みの評価 連携

識別子のリンク

メールに追加したリンクにセールスIQのパラメーターを追加すると、Zoho キャンペーン からのWebサイトの訪問者を識別することができます。訪問者のメールと名前は、以後の訪問でも同様に識別されます。

キャンペーンの識別子のリンクを取得する方法

メールの本文に追加したいリンクを張り付け、「作成」をクリックしてください。識別子のパラメーターがリンクに追加されました。受信者がキャンペーン内のリンクをクリックしてWebサイトを訪問した時に、名前とメールを特定するには、メールの本文にリンクをコピーしてください。

リンク 作成

スマート識別子のリンク

スマート識別子は、メールキャンペーンに添付された追加用の1x1ピクセルの画像で、これを利用すると、メールキャンペーン経由でWebサイトに訪問した訪問者の情報（名前とメールアドレス）を特定できます。スマート識別子を含むメールを受信者が開くと、セールスIQで訪問者のアクセス情報が記録され、再度その訪問者がWebサイトを訪問した時に特定できます。キャンペーンを選択すると、該当のキャンペーン用のコードを作成できますので、そのコードをメールにコピー＆ペーストしてください。

Step 2 Zoho Campaignsのメール本文内リンクのURLとして挿入する

識別用のパラメーターがリンクに追加されます。このリンクをZoho Campaignsのメール本文にリンクのURLとして設定します。これにより、訪問者がリンクをクリックすると、URLに含まれる識別子のパラメーターから、訪問者の詳細が取得されます。

設定

ユーザー 権限 部門 ポータル設定 ブロック中のIP Webへの組み込み 自動化 読み込みの評価 連携

識別子のリンク

メールに追加したリンクにセールスIQのパラメーターを追加すると、Zoho キャンペーン からのWebサイトの訪問者を識別することができます。訪問者のメールと名前、以後の訪問でも同様に識別されます。

キャンペーンの識別子のリンクを取得する方法

メールの本文に追加したいリンクを張り付け、「作成」をクリックしてください。識別子のパラメーターがリンクに追加されました。受信者がキャンペーン内のリンクをクリックしてWebサイトを訪問した時に、名前とメールを特定するには、メールの本文にリンクをコピーしてください。

リンク 作成

セールスIQ - 識別子のリンクの作成

メールの本文にリンクをコピーしてください。訪問者がリンクをクリックすると、URLに含まれるセールスIQの識別子のパラメーターから、訪問者の詳細が取得されます。

コピー

チェックポイント

Zoho Campaigns用パラメーターについて:毎回Zoho SalesIQ にアクセスし、URL を発行しなくても、対象の URL の後ろに以下のパラメーターを追加することで、トラッキングが可能です。

パラメーター:

?siq_name=\${FNAME}\$ \${ LNAME}\$&siq_email=\${ EMAIL}\$

例) [http:// www.zoho.jp/?siq_name=\\${FNAME}\\$ \\${ LNAME}\\$&siq_email=\\${EMAIL}\\$](http://www.zoho.jp/?siq_name=${FNAME}$ ${ LNAME}$&siq_email=${EMAIL}$)



www.zoho.com/jp/salesiq

この一冊でサクサクわかる はじめてガイド Zoho SalesIQ

発行元 ゴーホージャパン株式会社

〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい三丁目6番1号みなとみらいセンタービル13F