



データや アプリケーションを Salesforceと統合する 際に考慮すべき 10の重要事項

Salesforceを他のデータやアプリケーションと統合して、重要なCRMデータから最大の価値を引き出すために考慮すべきポイント

1

どのようなデータやアプリを接続するのか？
統合するSalesforceインスタンスと外部データソースが複数あるかも知れません。

2

同期はバッチかリアルタイム、または両方で実行するのか？
両方のオプションに対応していれば、エンタープライズグレードのデータはバッチで、小容量のデータはリアルタイムで同期することができます。

3

データを誰が利用するのか？そのスキルレベルは？
使いやすいドラッグアンドドロップ式のUIなら、手間とコストを節約できます。業務担当者自身が使用できる統合ソリューションであれば、IT部門の負担を軽減できます。

4

データ品質のレベルは？
データのクレンジングと検証で重複データを排除することにより、信頼できるデータに基づいて意思決定を行えます。

5

データをカタログ化して可用性と可視性を確保できているか？
インテリジェントなデータカタログにより、ユーザーに提供するデータを整理、可視化、追跡できます。

6

オンプレミス、SaaS、またはハイブリッド環境か？
現在と将来において、データの最適な保存場所（オンプレミス、クラウド、または両方）を把握する必要があります。

7

360度のデータビューをユーザーに提供できているか？
コンプライアンスとプライバシーのガイドラインを遵守しながら、顧客データを格納するアプリ/データリポジトリへ容易にアクセスして、データを取得できる環境が重要です。

8

データ同期は単方向と双方向のどちらか？
国内外を問わず複数のSalesforceインスタンスを使用している場合、単方向と双方向の両方のデータ同期に対応していることが重要です。

9

データガバナンスを通じてコンプライアンスを確保できているか？
財務情報などの機密情報については、ガバナンスとコンプライアンスのための確固とした計画が必要です。

10

将来の変化にも適応できる柔軟なソリューションか？
長期にわたり将来の変化にも適応していくことができる、柔軟な企業データ管理ソリューションが不可欠です。インフォマティカは、プラットフォームがもたらす長期的な利点と、ベストオブブリード（BOB）ソリューションのシンプルさという利点の両方を提供します。