



導入したら、まずはここから！

# かんたん Pardot 初期設定 マニュアル

本資料をPDFで取得いただけます。以下のURLにアクセスください。  
[https://sfdc.co/Get\\_Started\\_with\\_Pardot](https://sfdc.co/Get_Started_with_Pardot)

# Let's begin

## マーケティング業務の自動化で ビジネスの成長を加速する

本冊子では世界で最も使われている  
マーケティングオートメーションツール  
「Pardot」の初期設定方法を紹介します。  
効率的な見込み顧客の獲得と  
効果的な関係構築へ向け、  
まずは大きな第一歩を踏み出しましょう！

### INDEX

#### 初期設定

#### 1 プロビジョニング

- 1-1 Pardot をインストールする ..... 4
- 1-2 Pardot アカウントを有効化する ..... 5
- 1-3 Pardot Lightning  
アプリケーションを有効化する ..... 6
- 1-4 アカウントの情報を入力する ..... 9
- 1-5 データを同期するための  
設定を行う ..... 10
- 1-6 Pardot の言語設定を  
日本語にする ..... 11

#### 2 Salesforce 設定

- 2-1 Salesforce で  
Pardot のデータを表示する ..... 12
- 2-2 Salesforce に  
Pardot ボタンを追加する ..... 15
- 2-3 Pardot リストに追加の  
ボタンを作成する ..... 16
- 2-4 Pardot データへの  
アクセス権を付与する ..... 18

#### 3 Pardot 設定

- 3-1 Salesforce ユーザーの  
同期を有効化する ..... 19

#### 4 テクニカル設定

- 4-1 トラッキングコードを実装する ..... 22
- 4-2 トラッカードメインを追加する ..... 23
- 4-3 DKIM と SPF メール認証を実装する ..... 25

#### 活用に向けて

- 1 Pardot 活用のポイント ..... 27
- 2 サポート窓口のご利用方法 ..... 29
- 3 Pardot 活用を強力に後押しするコンテンツ ..... 30

## まずはここから！ 初期設定

Pardotは誰もが直感的に操作できるツールです。  
ただ、利用するためにははじめにシステム管理者の方が設定をおこなっておく必要があります。  
まずこれだけは押さえておくべき、という設定について次ページから手順に沿ってわかりやすく紹介します。

### 〈本書の使い方〉

本マニュアルの内容は作成時のものであり、年6回のアップデートにより手順に変更が生じる場合がございます。最新の情報は各章に記載のヘルプ記事をご参照ください。

### 初期設定 プロビジョニング 1-1 Pardotをインストールする

まずはじめに、Salesforce環境にログインしたら、Pardot AppExchangeパッケージをSalesforce組織にインストールします。

▶ヘルプ記事：Pardot AppExchangeアプリケーションのインストール  
[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_sf\\_connector\\_setup\\_install\\_package.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_sf_connector_setup_install_package.htm&type=5)

### 〈記事の検索方法〉

タイトルやキーワードをインターネットで検索いただき該当の記事へ遷移いただくか、PDF版を取得いただきURLをクリックください。  
(PDFの取得はこちら：[https://sfdc.co/Get\\_Started\\_with\\_Pardot](https://sfdc.co/Get_Started_with_Pardot))



初期設定  
プロビジョニング  
1-1

## Pardotをインストールする

まずはじめに、Salesforce環境にログインしたら、Pardot AppExchangeパッケージをSalesforce組織にインストールします。

▶ヘルプ記事：Pardot AppExchangeアプリケーションのインストール  
[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_sf\\_connector\\_setup\\_install\\_package.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_sf_connector_setup_install_package.htm&type=5)

Webブラウザで以下のURL ([https://sfdc.co/Pardot\\_Install](https://sfdc.co/Pardot_Install)) にアクセスし、ダウンロードサイトを開いたら「Production Environments」をクリックします。なお、Salesforceにログインしていない場合は、ここでログインします。

**インストールリンク**

You must install the package using these links. Note: Sales environments. Installation Links:

- Production Environments
- Sandbox Environments

Note: Automatic Pardot AppExchange updates begin Tuesday mornings. To make sure your connector continues to function, the Pardot permission set to any users that need to access the permission set and standard object and field permissions to

**インストール Pardot**  
コメント作成者 Salesforce

管理者のみのインストール (選択済み) | すべてのユーザのインストール | 特定のプロファイルのインストール

① ② **インストール** キャンセル

アプリケーション名	公開者	バージョン名	バージョン番号
Pardot	Salesforce	Pardot Package v4.49	4.49

その他の詳細 [コンポーネントを表示](#)

**サードパーティアクセスの承認**

このパッケージは、サードパーティ Web サイトとの間でデータを送受信する可能性があります。そうした Web サイトを信頼できるか確認してください。確信が持てない場合は？

Web サイト	SSL 暗号化
pi.demo.pardot.com	<input checked="" type="checkbox"/>
pi.pardot.com	<input checked="" type="checkbox"/>

①  はい、これらのサードパーティ Web サイトにアクセスを許可します

② **次へ** キャンセル

続いて「サードパーティアクセスの承認」が表示されるので、  
①「はい、これらのサードパーティWebサイトにアクセスを許可します」にチェックを入れて  
②「次へ」をクリックします。  
パッケージのインストールが始まります。

**インストール Pardot**  
コメント作成者 Salesforce

このアプリケーションのインストールには時間がかかります。  
インストールが完了すると、メールで通知されます。

**完了**

最後に「完了」をクリックします。なお、インストールには時間がかかる場合があります。インストールが完了すると、Salesforceからメールが届きます。

初期設定  
プロビジョニング  
**1-2**

# Pardotアカウントを有効化する

Salesforce 環境にパッケージをインストールしたら、  
続いて Pardot アカウントの有効化を行います。

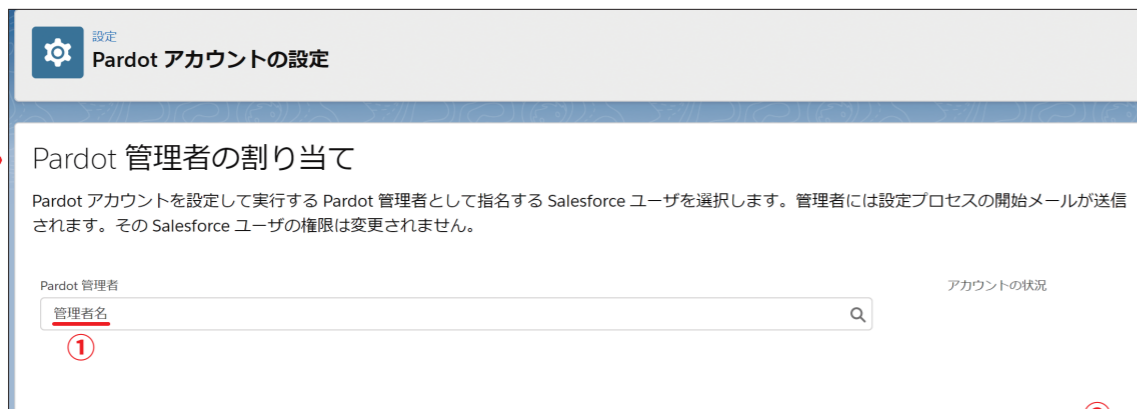
▶ヘルプ記事: Salesforce で Pardot を有効にする  
[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_sf\\_setup\\_assistant.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_sf_setup_assistant.htm&type=5)



画面右上のギアアイコンをクリックし、「設定」を開いたら、  
①左上のクイック検索ボックスに「Pardot」と入力。  
②「Pardot アカウントの設定」を選択します。

① Pardot 管理者を選択し、  
②「保存」をクリックします (Advanced Edition をご利用の場合は「ビジネスユニット名」を入力します)。  
有効化が完了すると、Pardot 管理者宛に Pardot からメールが届きます。

なお、Pardot 管理者を検索する際はフルネームを入力しないとプルダウンに表示されない場合がありますのでご注意ください。



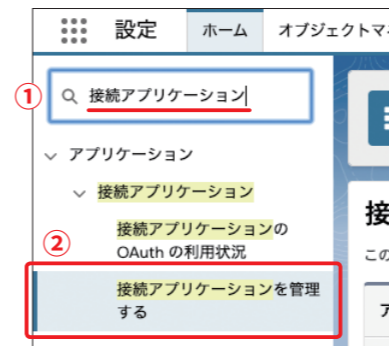
有効化が完了すると、続いて「Pardot 設定のホーム」が開くので、「③ Salesforce 組織の Pardot を有効化」の「有効化」をクリックします。

初期設定  
プロビジョニング  
**1-3**

# Pardot Lightning アプリケーションを有効化する

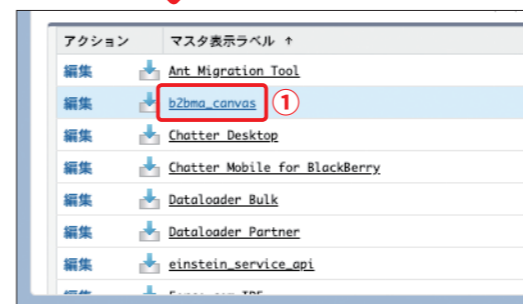
Pardot アカウントを有効化したら、  
続いて Pardot Lightning アプリケーションの有効化を行います。

▶ヘルプ記事: Lightning Experience の Pardot  
[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_lightning\\_parent.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_lightning_parent.htm&type=5)



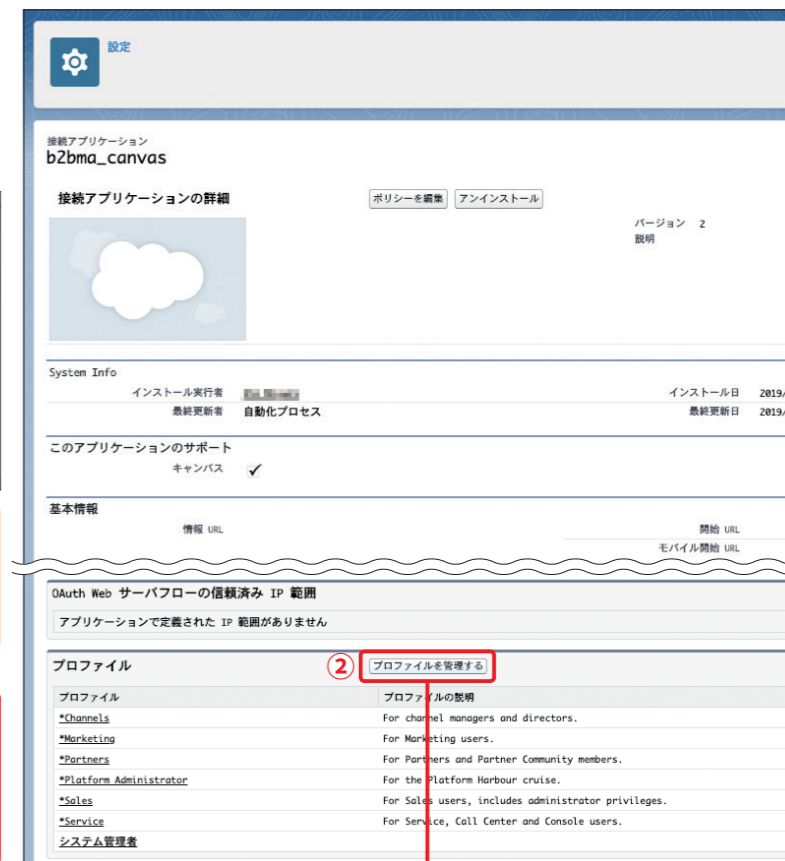
まず、Pardot Lightning アプリケーションのアクセス権をユーザーに付与します。

画面右上のギアアイコンをクリックし、「設定」を開いたら、  
①左上のクイック検索ボックスに「接続アプリケーション」と入力。  
②「接続アプリケーションを管理する」を選択します。

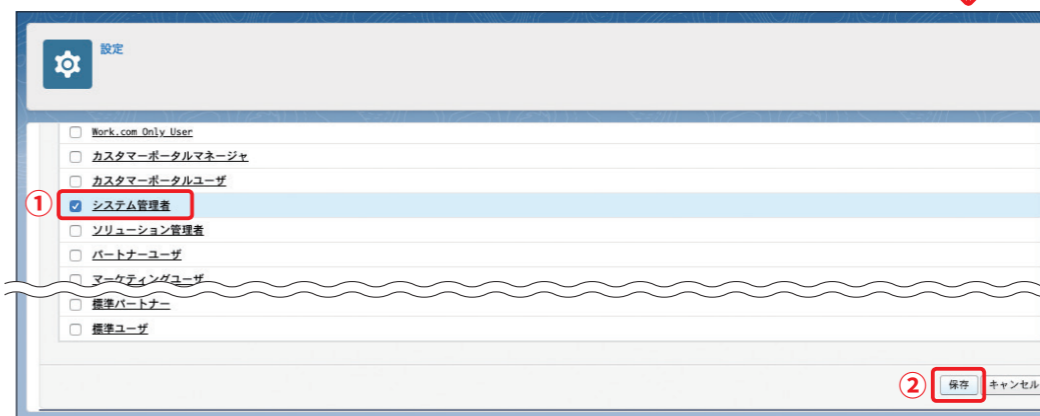


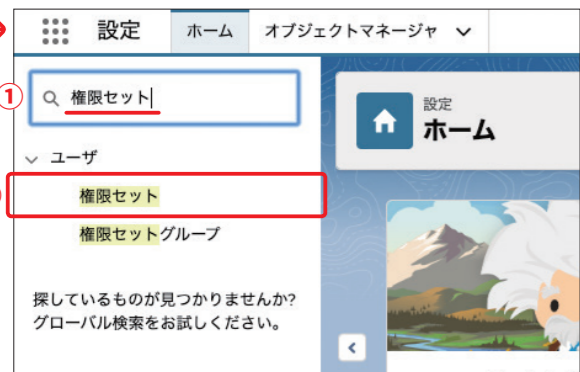
①接続アプリケーションのリストから「b2bma\_canvas」を選択。  
②画面が開いたら、下にスクロールして「プロファイルを管理する」をクリックします。

「b2bma\_canvas」接続アプリケーションが表示されない場合は、以下のヘルプ記事を参照してください。  
▶記事: b2bma\_canvas 接続アプリケーションがない  
<https://help.salesforce.com/articleView?id=000351148&language=ja&mode=1&type=1>



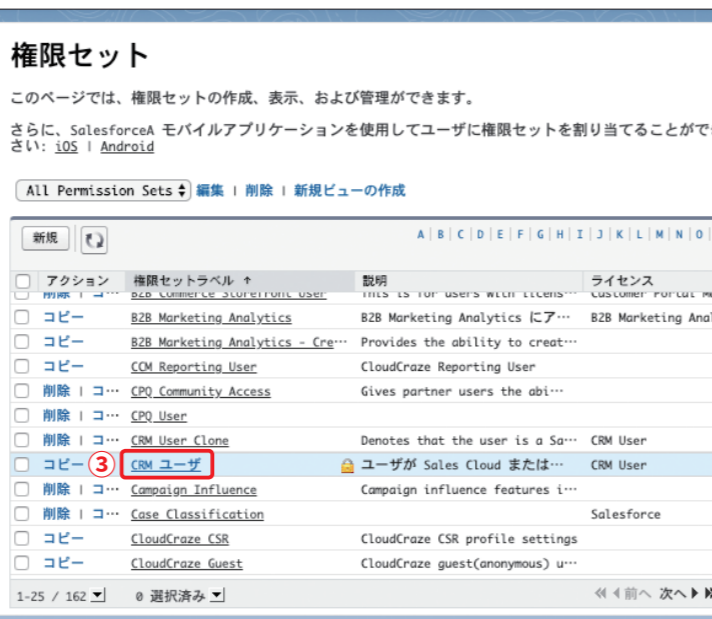
①「システム管理者」およびアクセス権が必要なユーザーのプロファイルにチェックを入れて  
②最後に「保存」をクリックします。



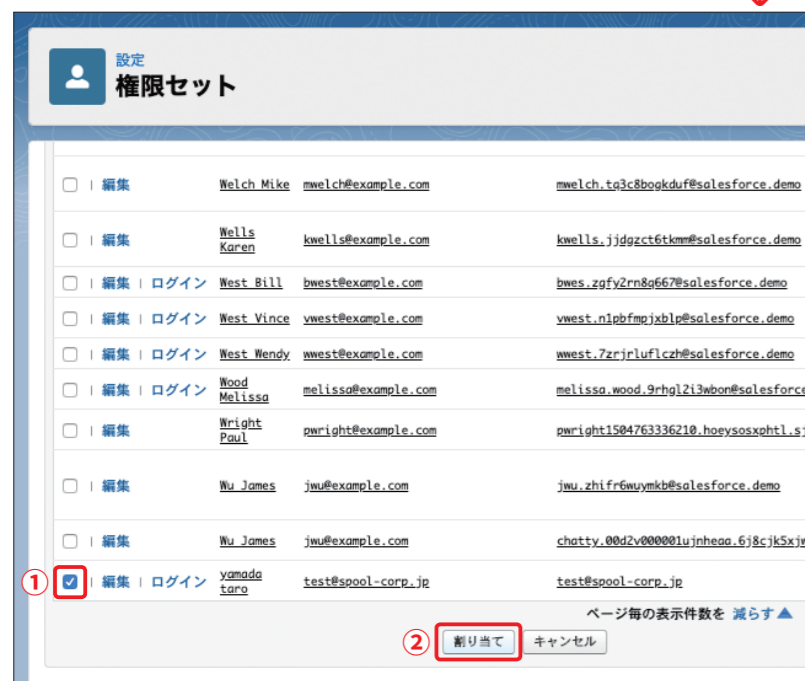


続いて権限セットに割り当てます。

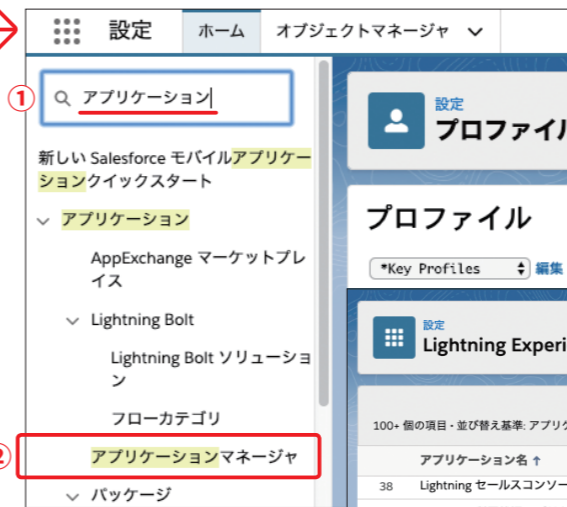
画面右上のギアアイコンをクリックし、「設定」を開いたら、  
①左上のクイック検索ボックスに「権限セット」と入力。  
②「権限セット」を選択し、  
③リストから「Sales Cloud ユーザ」「Service Cloud ユーザ」または「CRM ユーザ」を選択します。



CRM ユーザの画面が開いたら、  
①「割り当ての管理」をクリック。②続いて「割り当てを追加」を選択します。



Pardot Lightning アプリケーションにアクセスが必要なすべてのユーザの  
①チェックボックスをすべて選択して  
②「割り当て」をクリック。  
③最後に「完了」を押します。



「アプリケーション種別」が Lightning の「Pardot」を見つけたら、一番右側にある「▼」を押して「編集」をクリックします。



①左側のメニューで「ユーザープロファイル」を選んだら、  
②Pardot Lightning アプリケーションにアクセス権が必要なすべてのプロファイルを選択。



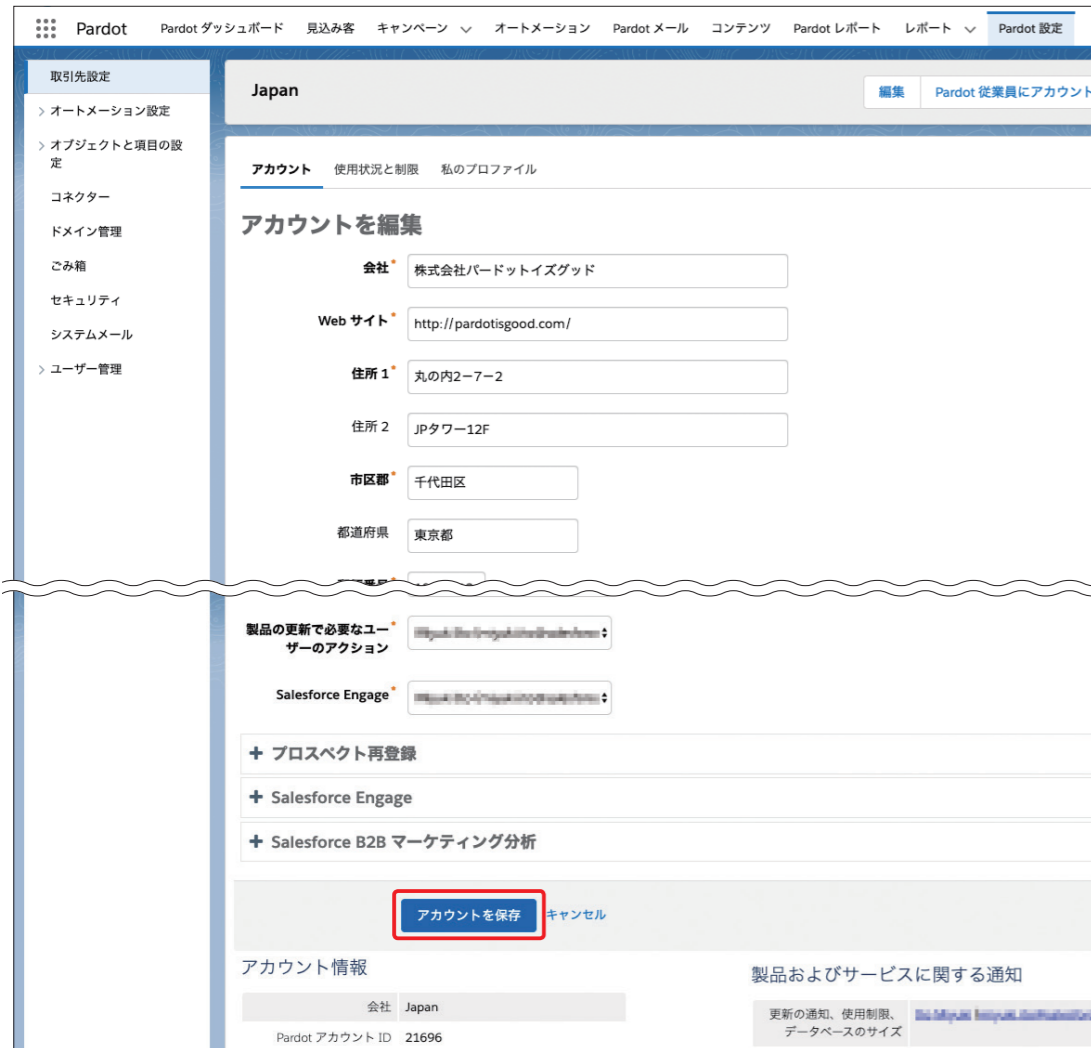
①「▶」をクリックして「選択済みプロファイル」に移動したら、  
②最後に「保存」をクリックします。

最後にプロファイルに割り当てます。  
①左上のクイック検索ボックスに「アプリケーション」と入力。  
②「アプリケーションマネージャ」を選択します。

初期設定  
プロビジョニング  
1-4

# アカウントの情報を入力する

Pardot Lightning アプリケーションを有効化したら、まず管理者自身がPardotにログインし、アカウントの情報を入力しておきます。



Pardot Lightningをはじめ有効化すると、アカウント情報の入力画面へ遷移します。会社名やURLなど、アカウントの情報を入力したら、最後に「アカウントを保存」をクリックします。

## 画面が遷移しない場合



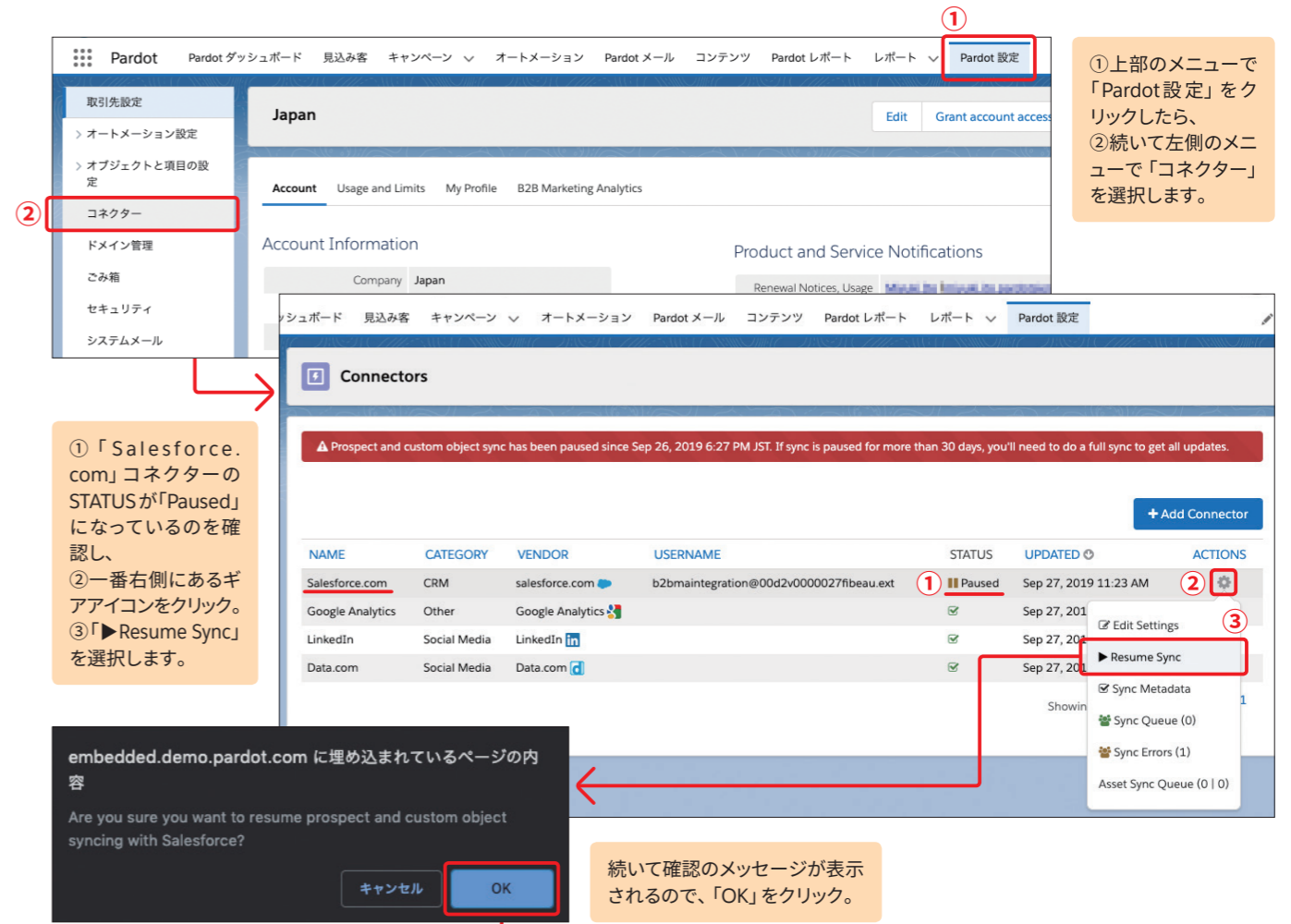
①上部のメニューで「Pardot設定」をクリックしたら、②続いて「編集」を選択します。

初期設定  
プロビジョニング  
1-5

# データを同期するための設定を行う

Salesforce-Pardot コネクタのバージョン2は、一時停止状態で作成されます。データの同期を開始するには、Pardot管理者が一時停止を解除する必要があります。

▶ヘルプ記事：PardotでSalesforce-Pardotコネクタ(コネクタ v2)を設定および一時停止解除する  
[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_sf\\_connector\\_v2\\_setup\\_add\\_connector.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_sf_connector_v2_setup_add_connector.htm&type=5)



①「Salesforce.com」コネクタのSTATUSが「Paused」になっているのを確認し、②一番右側にあるギアアイコンをクリック。③「▶Resume Sync」を選択します。

続いて確認のメッセージが表示されるので、「OK」をクリック。

「Salesforce.com」コネクタのSTATUSが右のようにチェックマークになっているのを確認。これでSalesforceとPardotの同期設定は完了です。

STATUSが「Verification in Progress (検証が進行中)」として停止し、一時停止を解除できない場合は以下のヘルプ記事を参照してください。  
▶記事：Salesforce-Pardotコネクタが「Verification in Progress (検証が進行中)」として停止する  
<https://help.salesforce.com/articleView?id=000349305&language=ja&mode=1&type=1>

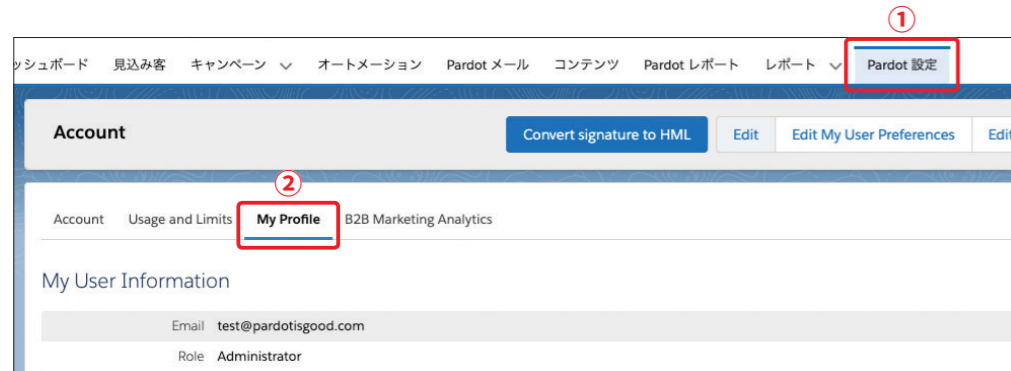
初期設定  
プロビジョニング  
**1-6**

# Pardotの言語設定を日本語にする

ここではPardotの言語設定を日本語に変更する方法を紹介します。  
なお、この設定はユーザーごとの設定であり、組織全体には影響しません。

▶ヘルプ記事：言語とロケールの変更

[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_admin\\_change\\_language\\_locale.htm](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_admin_change_language_locale.htm)

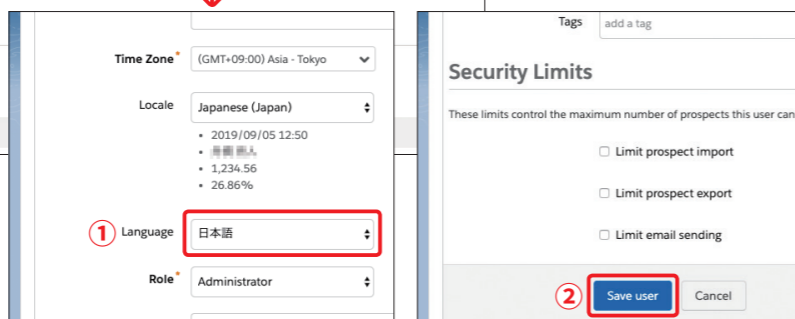


①上部のメニューで「Pardot 設定」をクリックしたら、  
②「My Profile」を選択します。



続いて「My Profile」が開いている状態で、右上の「Edit」をクリックします。

下の方にスクロールし、  
①「Language」の項目で「日本語」を選択。Time Zone、Localeも併せて適切なものを選択します。  
②最後に「Save user」をクリックします。



これで、メニュー以外のコンテンツも日本語で表示されます。

初期設定  
Salesforce 設定  
**2-1**

# SalesforceでPardotのデータを表示する

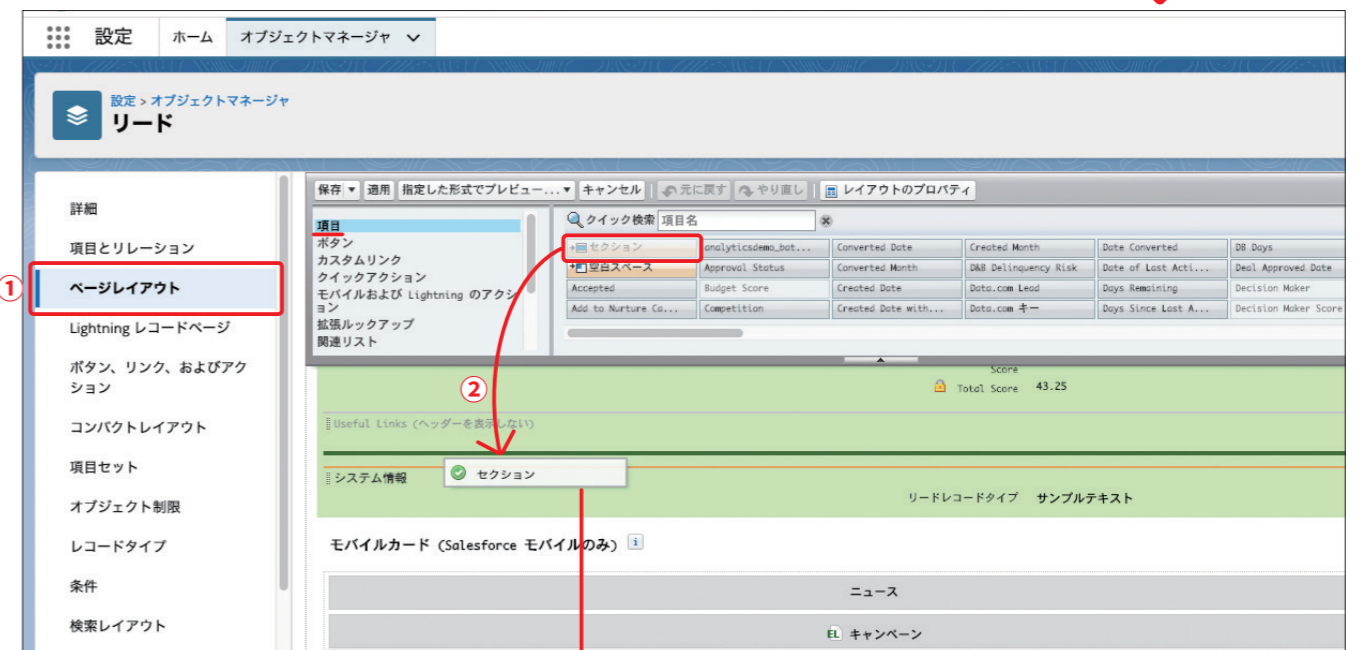
営業担当とマーケティング担当でスムーズな情報共有が可能になります。ここでは、リードまたは取引先責任者のページにPardotに関する項目を追加する方法を紹介します。

▶ヘルプ記事：SalesforceでのPardotデータの表示

[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_sf\\_connector\\_setup\\_show\\_pardot\\_data.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_sf_connector_setup_show_pardot_data.htm&type=5)

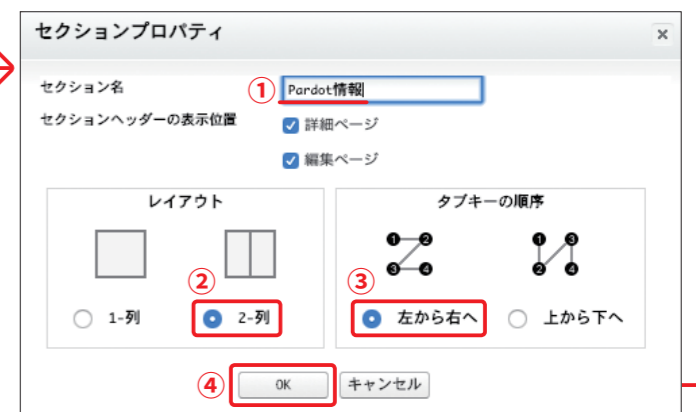


リードまたは取引先責任者のページを開いたら、画面右上のギアアイコンをクリックし、「オブジェクトを編集」を選択します。



①左側のメニューで「ページレイアウト」を選び、該当するページレイアウトを開いたら、  
②「項目」の「セクション」を、挿入したい場所にドラッグアンドドロップします。

①「セクション名」を入力し、  
②レイアウトで「2列」、  
③タブキーの順序で「左から右へ」を選択したら、  
④「OK」をクリックします。



スクリーンショット: Salesforce Lightning ページエディタの初期状態。項目リストには「Needs Score Synced」, 「Pardot Comments」, 「Pardot Created Date」, 「Pardot First Refe...」, 「Pardot Last Score...」, 「Priority」, 「Proj」, 「Number Business F...」, 「Pardot Conversion...」, 「Pardot First Acti...」, 「Pardot Grade」, 「Pardot Notes」, 「Priority」, 「Proj」, 「Open Address in G...」, 「Pardot Conversion...」, 「Pardot First Refe...」, 「Pardot Hard Bounced」, 「Pardot Score」, 「Product Interest」, 「Proj」, 「Pardot Campaign」, 「Pardot Conversion...」, 「Pardot First Refe...」, 「Pardot Last Activity」, 「Pardot URL」, 「Project Amount」, 「Regu」などの項目が含まれています。

新たに作成したセクションに、すべてのPardotに関する項目をドラッグアンドドロップして追加します。

スクリーンショット: 「セクション」がレイアウトに追加された状態。項目リストには「+ 追加セクション」, 「analyticsdemo\_bot...」, 「Converted Date」, 「Created Month」, 「Date Converted」, 「DB Days」, 「Decision T」, 「Approval Status」, 「Converted Month」, 「DB Delinquency Risk」, 「Date of Last Acti...」, 「Deal Approved Date」, 「Decision T」, 「Accepted」, 「Budget Score」, 「Created Date」, 「Data.com Lead」, 「Days Remaining」, 「Decision Maker」, 「Disqual/An」, 「Add to Nurture Ca...」, 「Competition」, 「Created Date with...」, 「Data.com キー」, 「Days Since Last A...」, 「Decision Maker Score」, 「Einstein -」などの項目が含まれています。

先ほどと同様に「項目」の「セクション」を、挿入したい場所にドラッグアンドドロップして追加したら、  
 ①「セクション名」を入力し、  
 ②レイアウトで「1列」を選択して  
 ③「OK」をクリックします。

セクションプロパティ  
 セクション名: ① Pardot アクティビティ  
 セクションヘッダーの表示位置:  詳細ページ  編集ページ  
 レイアウト:  1-列  2-列  
 ②  
 ③ OK キャンセル

スクリーンショット: 「Visualforce ページ」がレイアウトに追加された状態。項目リストには「EngageCampaignsLe...」, 「LeadPageLayoutMin...」, 「Pardot List Membe...」, 「Pardot Social Data」, 「Quip\_Comp\_Leads」, 「History」, 「Marketing Action ...」, 「Pardot Mobile Act...」, 「PardotVLeadActiv...」, 「SCLedHighlightPanel」, 「AddToPardotList」, 「Journey Stage」, 「Next Best Action」, 「Pardot Mobile Lis...」, 「PardotVLeadList」, 「SendPardotEmailLead」, 「DefaultWeb2Lead」, 「LeadActions」, 「Pardot Activities」, 「Pardot Mobile Soc...」, 「PardotVFSocial」などの項目が含まれています。

①今度は「Visualforce ページ」を選択し、  
 ②新たに作成したセクションに、「Pardot Activities」「Pardot List Membership」「Pardot Social Data」をドラッグアンドドロップして追加します。

スクリーンショット: Salesforce リードレコードページ。Pardot 情報が表示されています。  
 詳細: 項目とリレーション、ページレイアウト、Lightning レコードページ、ボタン、リンク、およびアクション  
 項目: ボタン、カスタムリンク、クイックアクション、モバイルおよび Lightning のアクション、拡張ルックアップ、関連リスト  
 保存: 適用 指定した形式でプレビュー... キャンセル 元に戻す やり直し レイアウトのプロパティ  
 クイック検索: ページ名  
 項目: EngageCampaignsLe..., LeadPageLayoutMin..., Pardot List Membe..., Pardot Social Data, Quip\_Comp\_Leads, History, Marketing Action ..., Pardot Mobile Act..., PardotVLeadActiv..., SCLedHighlightPanel, AddToPardotList, Journey Stage, Next Best Action, Pardot Mobile Lis..., PardotVLeadList, SendPardotEmailLead, DefaultWeb2Lead, LeadActions, Pardot Activities, Pardot Mobile Soc..., PardotVFSocial  
 Pardot First Activity: 2020/01/31 18:36  
 Pardot First Referrer: サンプルテキスト  
 Pardot First Referrer Query: サンプルテキスト  
 Pardot Score: 36,285  
 Pardot URL: http://www.salesforce.com/jp  
 システム情報: リードレコードタイプ サンプルテキスト  
 モバイルカード (Salesforce モバイルのみ)  
 ニュース  
 キャンペーン  
 関連リスト  
 セクションプロパティ  
 セクション名: ① Pardot アクティビティ  
 セクションヘッダーの表示位置:  詳細ページ  編集ページ  
 レイアウト:  1-列  2-列  
 ②  
 ③ OK キャンセル  
 最後に「保存」をクリックしたら、レイアウトの変更は完了です。リードまたは取引先責任者のページを開いてPardotの情報が表示されているか、確認しましょう。  
 ※表示されない場合、ブラウザを更新して再度、表示をご確認ください。

初期設定  
Salesforce 設定  
**2-2**

# Salesforce に Pardot ボタンを追加する

Salesforce のリードまたは取引先責任者のページに「Pardot に送信」のボタンを追加することで、リードや取引先責任者の情報を個別に同期することができます。

▶ヘルプ記事：Salesforce ページレイアウトへのカスタム Pardot ボタンの追加  
[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_sf\\_connector\\_setup\\_add\\_custom\\_buttons.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_sf_connector_setup_add_custom_buttons.htm&type=5)

リードまたは取引先責任者のページを開いたら、  
①ギアアイコンをクリックし、②「オブジェクトを編集」を選択します。

① ページレイアウト  
② モバイルおよび Lightning のアクション  
③ オブジェクトを編集

① 左側のメニューで「ページレイアウト」を選び、該当するページレイアウトを開いたら、  
②「モバイルおよび Lightning のアクション」を選択。  
③「Pardot に送信」を、「Salesforce モバイルおよび Lightning Experience のアクション」にドラッグアンドドロップします。

同様に「Pardot メール送信」を追加します。このボタンを使用すると、Pardot の追跡メールを Salesforce から送信できるようになります。

最後に「保存」をクリックしたら、レイアウトの変更は完了です。リードまたは取引先責任者のページを開いて右上にボタンが追加されているか、確認しましょう。

初期設定  
Salesforce 設定  
**2-3**

# Pardot リストに追加の ボタンを作成する

Salesforce のキャンペーンページにボタンを作成することで、ワンクリックで Salesforce からプロスペクトを一挙に追加することができます。

▶ヘルプ記事：[Pardot リストに追加] ボタンの作成  
[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_sf\\_connector\\_setup\\_install\\_add\\_to\\_pardot\\_list\\_button.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_sf_connector_setup_install_add_to_pardot_list_button.htm&type=5)

2-2で紹介した「Pardot に送信」のボタンは個別の同期なのに対し、本ページで紹介する「Pardot リストに追加」のボタンは、キャンペーンメンバーにいる人を複数同時に同期できます。

キャンペーンのページを開いたら、  
①ギアアイコンをクリックし、  
②「オブジェクトを編集」を選択します。

① ボタン、リンク、およびアクション  
② 新規ボタンまたはリンク  
③ 詳細ページボタン サンプルを表示  
④ URL  
⑤ 保存

① 左側のメニューで「ボタン、リンク、およびアクション」を選んだら、  
②「新規ボタンまたはリンク」をクリックします。

①「表示ラベル」に「Pardot リストに追加」と入力し、  
②「表示の種類」で「詳細ページボタン」を選択します。  
③「動作」で「現在のウィンドウにサイドバー付きで表示」を選択したら、内容のソースで「URL」が選択されていることを確認し、  
④以下のヘルプ記事に記載されている URL をコピーして、右図のように貼り付けます。  
⑤最後に「保存」を押します。なお、URL のテキストは途中で改行しないようにします。

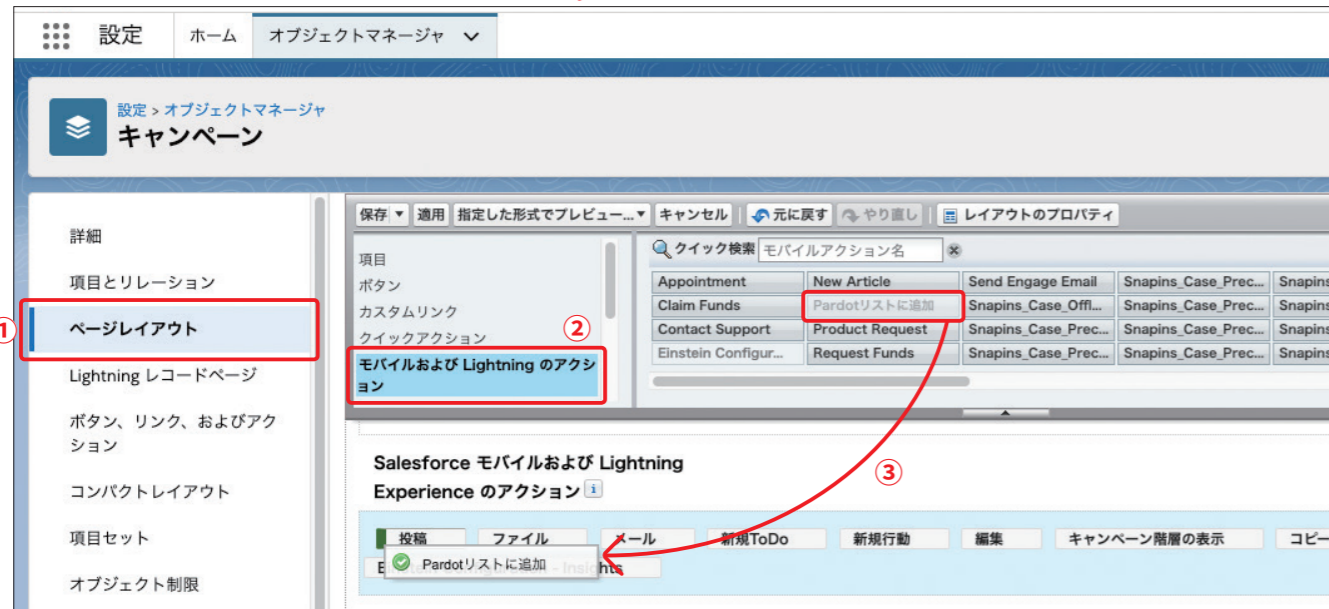
URL はこちらから取得いただけます。  
**ヘルプ記事**  
**「[Pardot リストに追加] ボタンの作成」**  
<https://sfdc.co/AddToPardotList>

gswp.my.salesforce.com に埋め込まれているページの内容  
新しいカスタムボタンは、ページレイアウトに追加するまでユーザには表示  
されません。

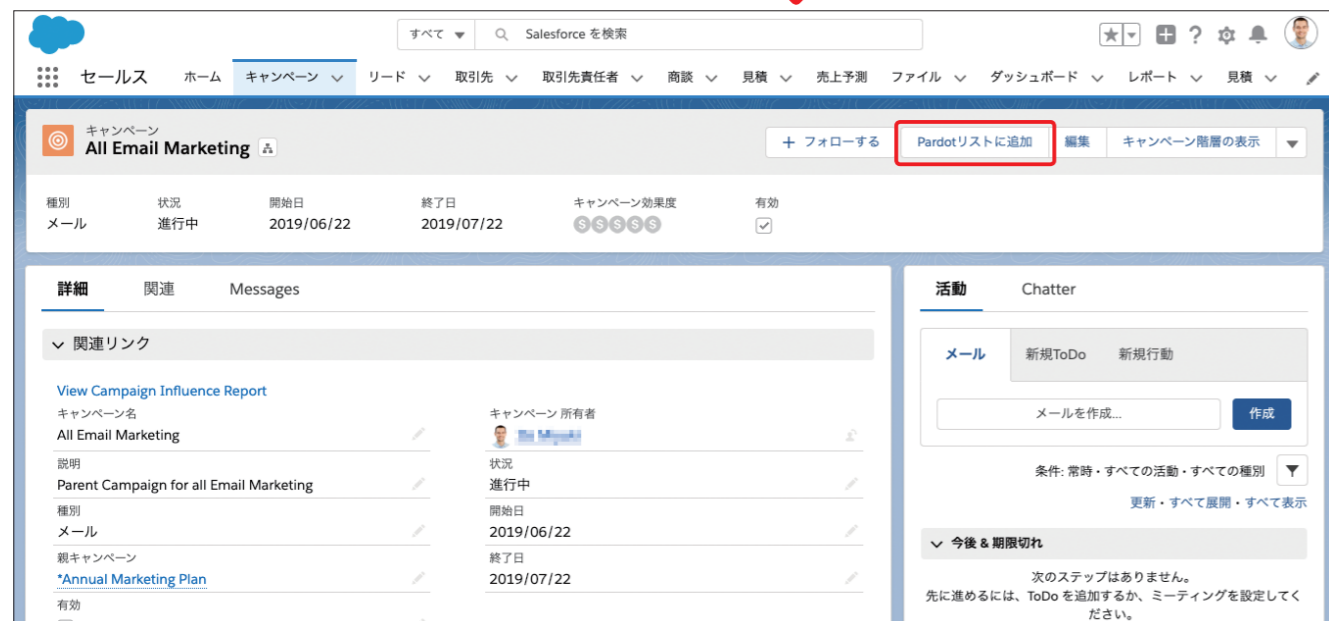
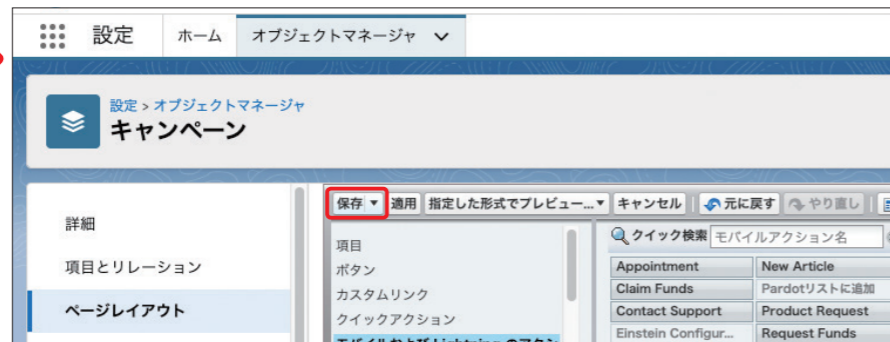
OK

続いて確認のメッセージが表示  
されるので、「OK」をクリック。

- ①左側のメニューで「ページレイアウト」を選び、該当するページレイアウトを開いたら、
- ②「モバイルおよび Lightning のアクション」を選択し、
- ③「Pardotリストに追加」を、「Salesforce モバイルおよび Lightning Experience のアクション」にドラッグアンドドロップします。



最後に「保存」をクリックしたら、レイアウト  
の変更は完了です。キャンペーンのページ  
を開いてボタンが追加されているか、確認  
しましょう。

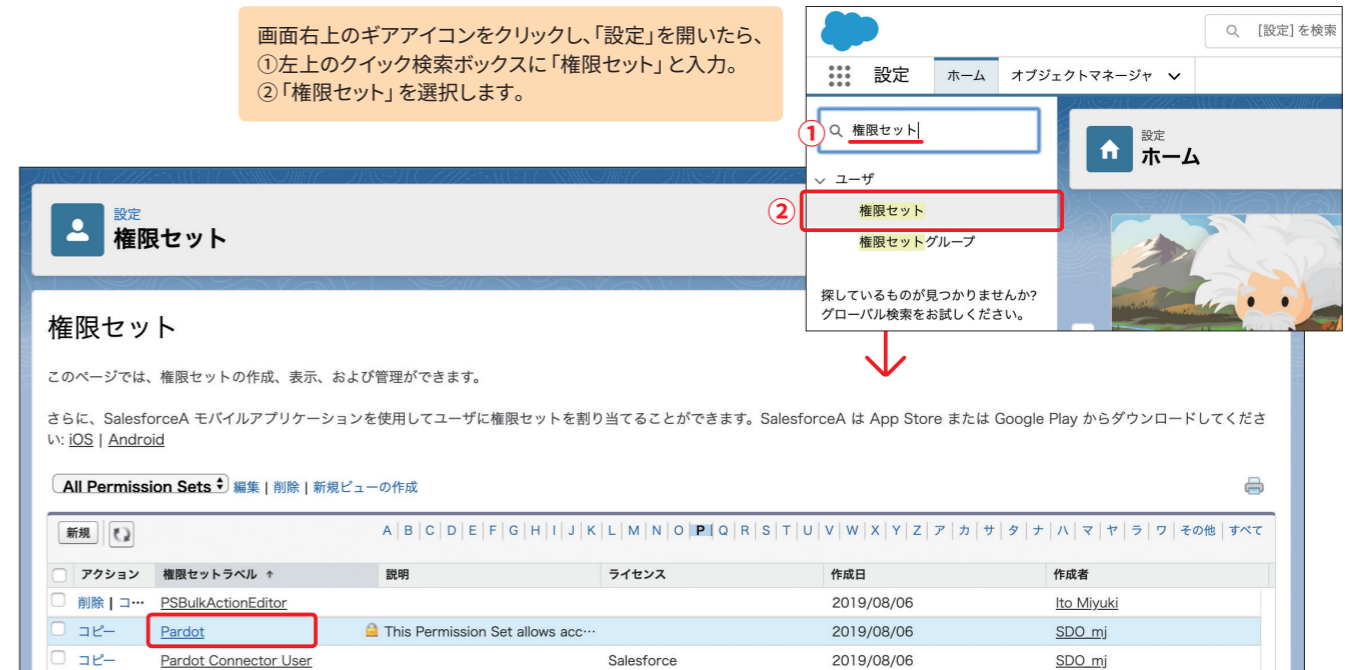


# 初期設定 Salesforce 設定 2-4 Pardot データへのアクセス権を付与する

Salesforce で Pardot の情報を閲覧するユーザに権限を割り当てます。

ヘルプ記事: Salesforce で Pardot データへのアクセス権をユーザーに付与  
[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_sf\\_connector\\_setup\\_apply\\_pardot\\_permission.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_sf_connector_setup_apply_pardot_permission.htm&type=5)

画面右上のギアアイコンをクリックし、「設定」を開いたら、  
①左上のクイック検索ボックスに「権限セット」と入力。  
②「権限セット」を選択します。



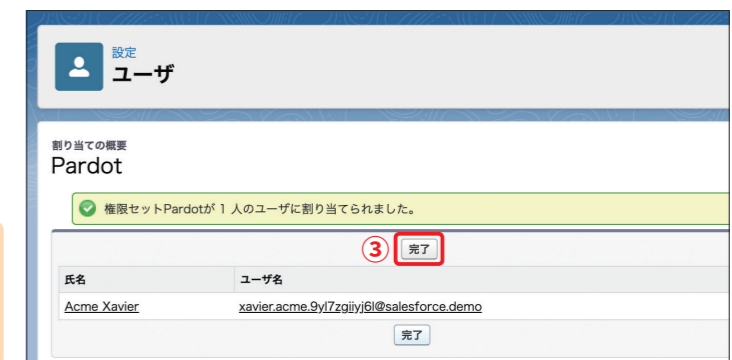
権限セットのリストが表示されるので「Pardot」をクリックします。



- ①「割り当ての管理」をクリックして開いたら、
- ②「割り当てを追加」を選択します。



- ユーザーのリストが表示されるので、
- ①アクセス権を付与したいユーザーを選択して、
  - ②「割り当て」をクリック。
  - ③最後に確認の画面が表示されるので「完了」を押します。

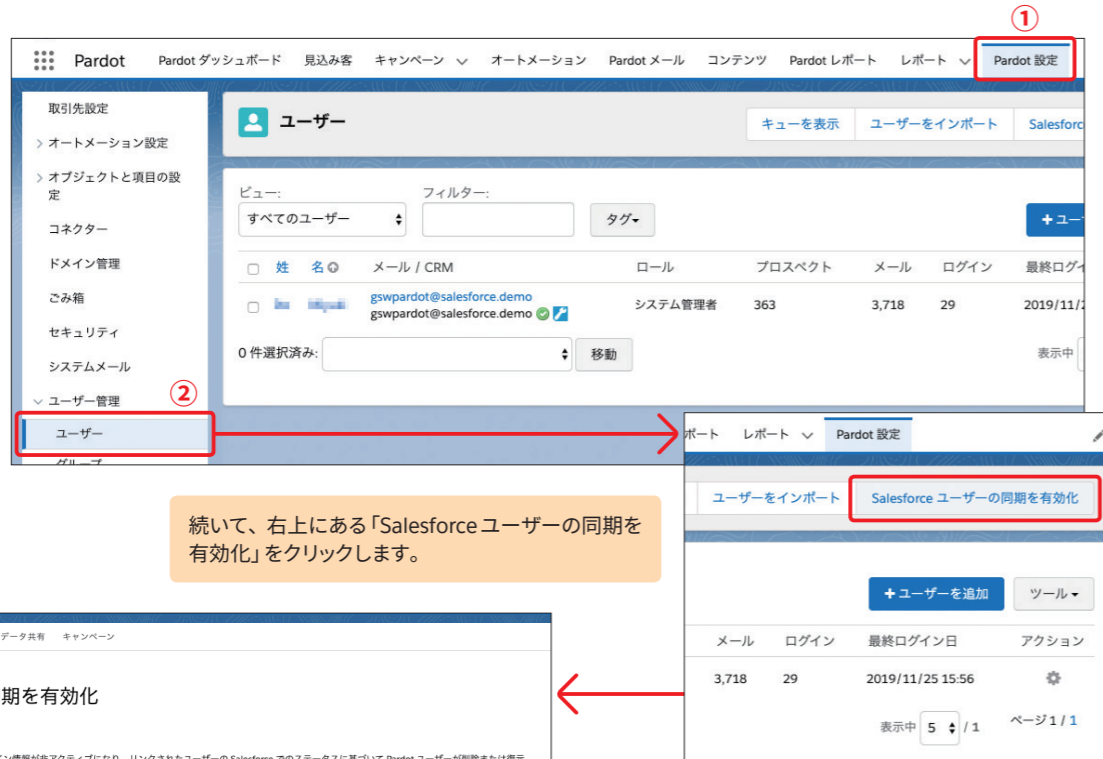


# Salesforce ユーザーの同期を有効化する

Salesforce と Pardot のユーザーは、それぞれ別々に存在します。双方を自動的に同期することで、Salesforce と Pardot の両方にアクセスするユーザーを一元的に管理できます。

・Salesforce ユーザーの同期は、有効にした後に無効にすることはできません。  
・有効化前に必ずヘルプ記事より最新の情報をご確認の上、有効化を実施してください。 [https://sfdc.co/user\\_sync](https://sfdc.co/user_sync)

Salesforce と Pardot のユーザーを自動的に同期するには、Pardot 管理者が Salesforce ユーザーの同期を有効にする必要があります。Pardot を開いたら、まず、①上部のメニューで「Pardot 設定」をクリック。②左側のメニューで「ユーザー」管理→「ユーザー」を選択します。



続いて、右上にある「Salesforce ユーザーの同期を有効化」をクリックします。



「次へ」をクリックすると割り当ての画面が表示されるので、どの Salesforce プロファイルをどの Pardot ユーザーロールに割り当てるか選んで、最後に「保存」を押します。なお、少なくとも1つの Salesforce プロファイルを Pardot の「システム管理者」ロールに割り当てる必要があります。

Pardot のユーザーロールごとの権限については、こちらの記事を確認ください。  
▶記事: [Pardot のユーザーロール](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_user_roles.htm&type=5)  
[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_user\\_roles.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_user_roles.htm&type=5)



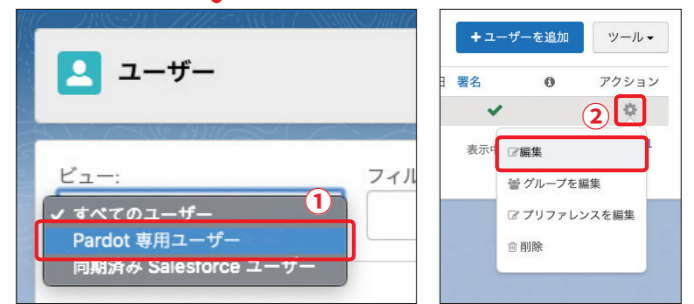
上部に「コネクターが正常に保存されました!」と表示されたら、設定は完了です。

すでに Pardot 専用ユーザーが存在し、Salesforce に同期されていない場合、以下の手順で手動で同期します。



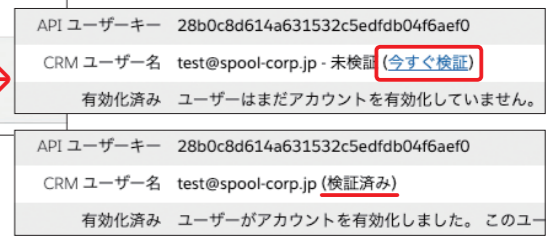
Pardot を開いたら、まず  
①上部のメニューで「Pardot 設定」をクリック。  
②左側のメニューで「ユーザー管理」→「ユーザー」を選択します。

①左上にあるビューで「Pardot 専用ユーザー」を選択。  
②続いて同期したいユーザー名の一番右側にあるギアアイコンをクリックし、「編集」を選びます。



①「CRM ユーザー名」のドロップダウンリストで同期したい Salesforce ユーザーを選択し、  
②「ユーザーを保存」をクリックします。

最後に CRM ユーザー名の右側に (今すぐ検証) と表示されるので、これをクリック。(検証済み) と表示されたら設定は完了です。



Salesforce プロファイルに割り当てた Pardot ユーザーロールを後から変更したい場合は、以下の手順で変更します。



Pardotを開いたら、まず、①上部のメニューで「Pardot 設定」をクリック。  
②左側のメニューで「コネクター」を選択します。



「Salesforce.com」コネクターの一番右側にあるギアアイコンをクリックし、「設定を編集」を選びます。



①続いて「ユーザーの同期」タブを選択。21ページと同じ画面に遷移するため、  
②どのSalesforceプロフィールをどのPardotユーザーロールに割り当てるかを選び直し、  
③最後に「保存」をクリックします。

上部に「コネクターが正常に保存されました!」と表示されたら、設定は完了です。



初期設定  
テクニカル設定  
4-1

# トラッキングコードを実装する

自社のWebサイトにトラッキングコードを実装することで、サイトを訪れたビジターとプロスペクトのアクティビティを追跡することができます。

▶ヘルプ記事: トラッキングコードの実装

[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_implement\\_tracking\\_code.htm&type=0](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_implement_tracking_code.htm&type=0)



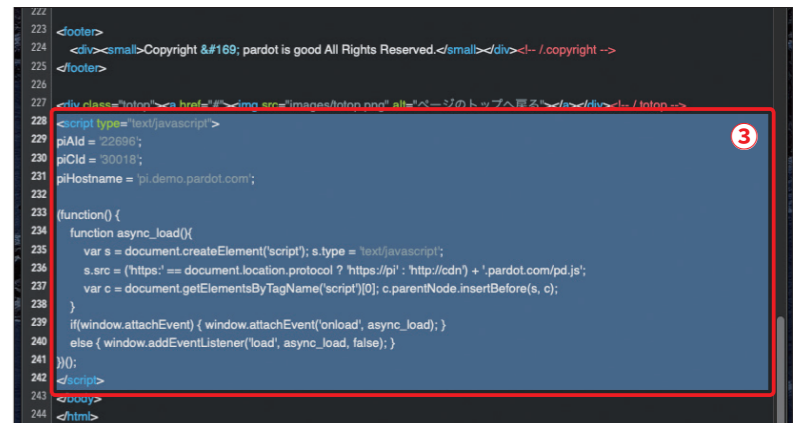
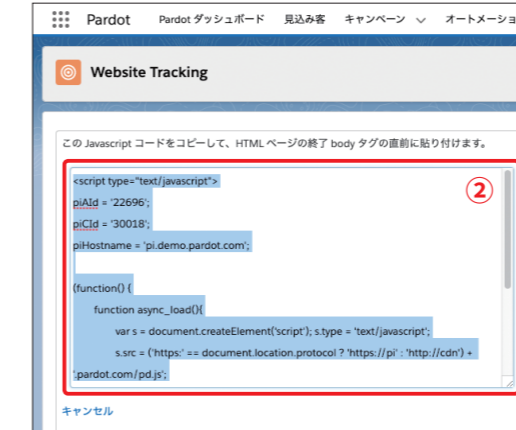
①画面左上のアイコンをクリックし、「アプリケーションランチャー」を開いたら、  
②上部の検索窓に「pardot」と入力。  
③下に表示される「pardot キャンペーン」をクリックします。



①ビューで「接続されていないPardotキャンペーン」を選択し、  
②下に表示されるキャンペーン名をクリックして開きます。



①右上の「トラッキングコードを表示」をクリックすると、コードが表示されるので、  
②すべて選択してコピー。  
③WebページのHTMLで、終了bodyタグ(</body>)の前にペーストします。追跡対象のすべてのWebサイトに貼り付けます。



初期設定  
テクニカル設定  
4-2

# トラッカードメインを追加する

Pardotで作成されるページやフォームのドメインを「go.pardot.com」から独自のドメイン（貴社名・ブランド名）に書き換えることで、自社のWebサイトとブランドの統一をはかります。

▶ヘルプ記事：トラッカードメインの追加

[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_admin\\_add\\_tracker\\_domain.htm&type=0](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_admin_add_tracker_domain.htm&type=0)

① 上部のメニューで「Pardot 設定」をクリックしたら、  
② 続いて「ドメイン管理」を選択します。

トラッカードメインの項目にある「+ tracker domain を追加」をクリック。

① Domain の項目にドメイン名を入力し、  
② 「トラッカードメインを作成」をクリックします。

※ 自社・ブランドのWebサイトが「www.会社名.co……」で運用されている場合、「www2.会社名 go.会社名……」が一般的です。

参考

※ 設定方法は環境によって異なります。自社のIT部門・システム管理者と連携の上、設定ください。

Pardotで使用するサブドメイン用のCNAMEレコードを設定します。サーバーの設定で、go.pardot.comを参照するようにレコードを設定します。

参考

ルートドメイン（サブドメインが属するドメイン）に検証キーを追加します。  
① トラッカードメインの検証キーを選択してコピー。  
② サーバーの設定でホストが空のTXTレコードを設定。ドメインの検証キーをTXTレコードに貼り付けます。

通常、24時間以内にDNSに反映されます。追加したドメインの「検証キーと状況」にある「検証」をクリック。問題なく設定されていれば、「検証キーと状況」が「検証済み」に切り替わります。

初期設定  
テクニカル設定  
**4-3**

# DKIMとSPFメール認証を実装する

メール認証設定を行うことで、配信するメールの到達性が高まります。

▶ヘルプ記事: DKIMとSPFメール認証の実装

[https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot\\_email\\_authentication\\_implement.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=pardot_email_authentication_implement.htm&type=5)

1. 「Pardot 設定」をクリック

2. 「ドメイン管理」を選択

① 上部のメニューで「Pardot 設定」をクリックしたら、  
② 続いて「ドメイン管理」を選択します。

メール送信ドメインの項目にある「+新しいドメインを追加」をクリック。

① ドメイン名を入力

② 「ドメインを作成」をクリック

① メールを送信元となるドメインを入力し、  
② 「ドメインを作成」をクリックします。

作成したドメインの「想定されるDNSエントリ」をクリックすると、下に「SPF」「Domainkey\_policy」「DomainKey」の値が表示されます。

For	ドメイン	種別	エントリ
SPF	pardotisgood.com	TXT	v=spf1 include:aspmx.pardot.com -all
DomainKey_Policy	_domainkey.pardotisgood.com	TXT	t=y; o=-;
DomainKey	200608._domainkey.pardotisgood.com	TXT	k=rsa; p=MIGfMA0GC5qGSIb3DQEBAQUAA4GNADCBiQKBgQDGoQCnwAQdJByZ...

参考

SPF

参考

Domainkey\_policy

表示された「SPF」「Domainkey\_policy」「DomainKey」の値を、サーバーの設定でDNSレコードに追加します。

参考

DomainKey

追加したドメインの「アクション」にある「DNS エントリの確認」をクリック。問題なく設定されていれば、「エラー」が「検証済み」に切り替わります。

## IPアドレスのホワイトリストへの登録

① 上部のメニューで「Pardot 設定」をクリックしたら、  
② 続いて「セキュリティ」を選択。  
③ 「新しい範囲をホワイトリスト登録」をクリックします。

任意の名前を入力し、IPアドレスの範囲を入力したら、最後に「ホワイトリスト範囲を作成」をクリックします。これで一連の設定は完了です。さっそく活用ははじめましょう!

活用に向けて  
**1**

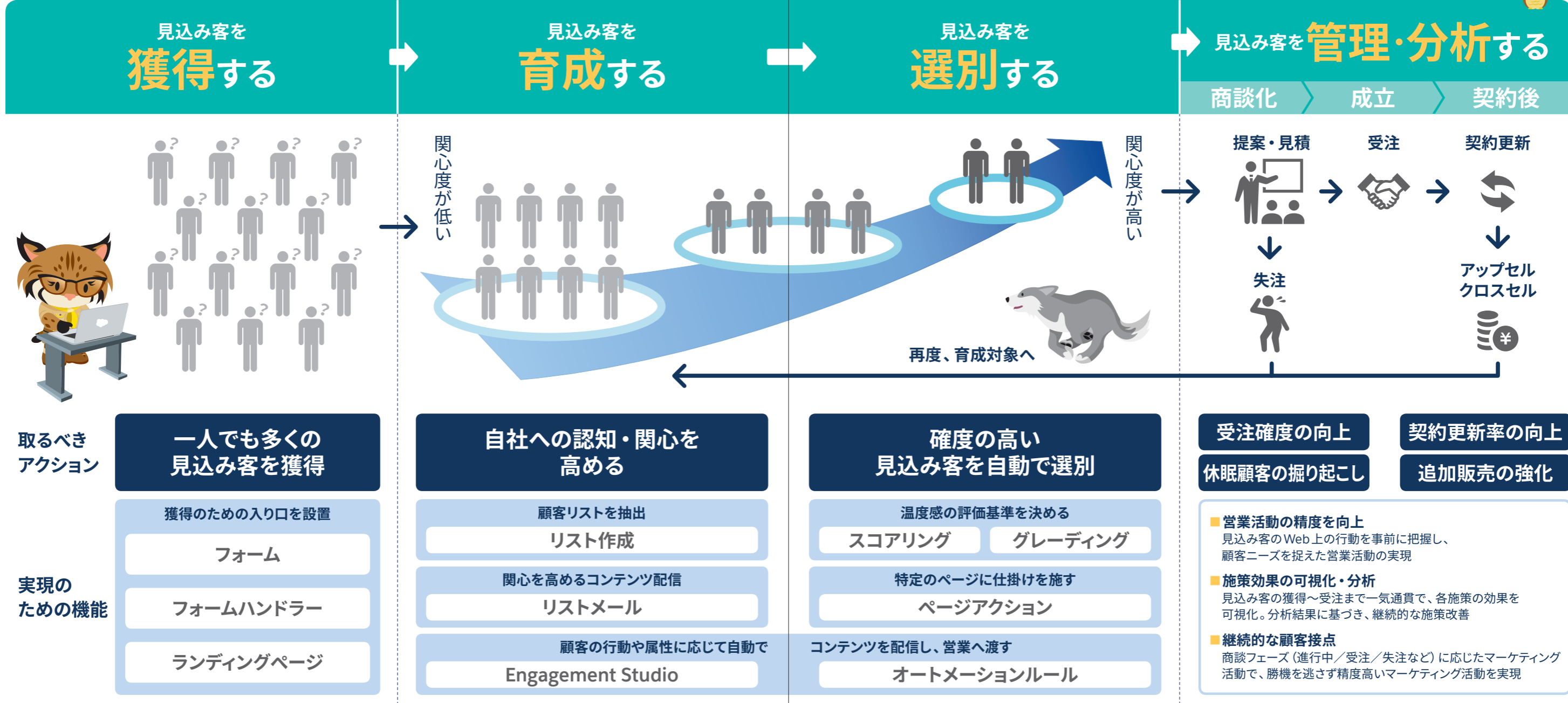
# Pardot 活用のポイント

ここでは、見込み客の創出から管理・活用までそれぞれのステップにおいて、Pardot 導入企業が具体的にどんなアクションを取るべきか、また意識すべきポイントは何か、を紹介します。Salesforce との連携で効果を最大限に発揮しましょう。



## Pardot × Salesforce で早期に効果を創出するために…

見込み獲得から受注まで各ステップで実施すべきアクションを理解し、実現のための機能を理解しましょう。  
自社の施策でもっとも早期に効果が望める領域を決めたら、早速設定を進めます。  
悩んだら「まずは既存のコンテンツで、眠った名刺にメールを送ってみること」から。  
小さな成功のステップを繰り返すことが重要です。



取るべき  
アクション

一人でも多くの  
見込み客を獲得

獲得のための入り口を設置

フォーム

実現の  
ための機能

フォームハンドラー

ランディングページ

自社への認知・関心を  
高める

顧客リストを抽出

リスト作成

関心を高めるコンテンツ配信

リストメール

顧客の行動や属性に応じて自動で

Engagement Studio

確度の高い  
見込み客を自動で選別

温度感の評価基準を決める

スコアリング

グレーディング

特定のページに仕掛けを施す

ページアクション

コンテンツを配信し、営業へ渡す

オートメーションルール

受注確度の向上

休眠顧客の掘り起こし

契約更新率の向上

追加販売の強化

- 営業活動の精度を向上  
見込み客の Web 上の行動を事前に把握し、顧客ニーズを捉えた営業活動の実現
- 施策効果の可視化・分析  
見込み客の獲得～受注まで一貫して、各施策の効果を可視化。分析結果に基づき、継続的な施策改善
- 継続的な顧客接点  
商談フェーズ（進行中／受注／失注など）に応じたマーケティング活動で、勝機を逃さず精度高いマーケティング活動を実現



活用に向けて  
**2**

# サポート窓口のご利用方法

設定作業につまずいたり、わからないことがあったりしたら、まずはヘルプ&トレーニングから解決のヒントを探してみましょう。どうしても解決策が見つからないときは、サポート窓口を活用しましょう。



エラーが起きた、思った通りのボタンが出てこない……そんなときはまずはこちらを確認！

▶ **Pardot 初期設定 よくある質問** [https://sfdc.co/Pardot\\_Impl\\_FAQ](https://sfdc.co/Pardot_Impl_FAQ)



① Salesforce画面右上の「？」から「サポートを利用」を選択します。



② 「お問い合わせを作成」を選択します。



③ ガイドに沿って問い合わせ内容を入力します。解決法のリソースへのリンクや検索も活用しましょう。



④ 各項目を記入し、問い合わせ内容を入力したら完了です。（\*マークは必須項目）

**Tips** タイトルを編集すると、それに合わせた「おすすめのリソース」が表示されます。

活用に向けて  
**3**

# Pardot 活用を強力に後押しするコンテンツ



初期設定が終わったらいよいよPardotを活用してみましょう。Webサイトには役立つ情報が数多く集まっています。ぜひ、ご利用ください。

<https://sfdc.co/PCM> で検索

**Pardot活用コンテンツマップ** 2020/04/01 現在

まずはココを網羅！動画と資料で基本を押さえる

基本的な理解・初期設定 → メール配信 → 見込み客の獲得 → 自動化・スコアリング・その他 → 可視化

コネクタ実装ガイド (v2) | Pardot設定実装ガイド | 手持ちの顧客リストから関心の高い見込み顧客を抽出しよう | Engagement Studioの活用

メール送信 | フォーム | Engagement Studio | スコア・グレードの活用

2019年2月10日以前契約はV1を参照 | その他 ユーザガイド一覧はこちら

資料・ドリル・Webセミナーで施策効果を向上 | WebセミナーはじめようPardot | 効果的なメールのコツ | 効果的なメール・フォーム・施策のコツ | Engagement Studioの定番シナリオを真似しよう

アクセラレータの受講で専門家から学ぶ | アクセラレータWebセミナーについて | アクセラレータセミナーリストメールの送信 | アクセラレータセミナーフォームとランディングページの利用 | アクセラレータセミナーPardot Lightningへの移行 | アクセラレータとGoogleアナリティクスとの統合 | Engage クイックスタート

2ヶ月に1回 (東京開催) | 2ヶ月に1回開催中 | 月2回 \*現在オンライン開催中\*

疑問を即解消 | **Pardot自習室 (サンブリッジ社主催)** | **Pardot自習室**

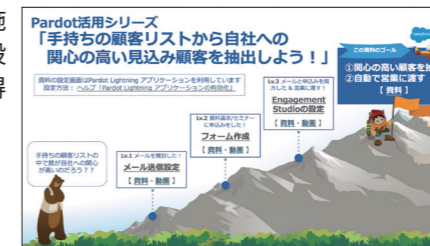
ユーザ同士で常に情報交換 | **Pardot日本 (Trailblazer Community)** | **Pardotユーザ会**

テクニカルサポートへのお問い合わせ (Web・電話) | 有償研修 **Pardot基礎**

## おすすめピックアップ

### ●Pardot活用シリーズ

マーケティング施策の実現例を、設定方法と共に習得いただけるコンテンツ。



### ●定番シナリオ20選

Engagement Studioのシナリオ例が、目的別・設定方法付きで集約。今日から使えるシナリオでさっそく効果を発揮しよう。



### ●Pardotドリル

よくある設定例が70問以上！問題集や辞書、自社活用のレビューシートとしても。



### ●Trailblazer Community

ユーザ同士で繋がるオンラインコミュニティ。気になる質問をしたり、最新情報を取得することもできる。

