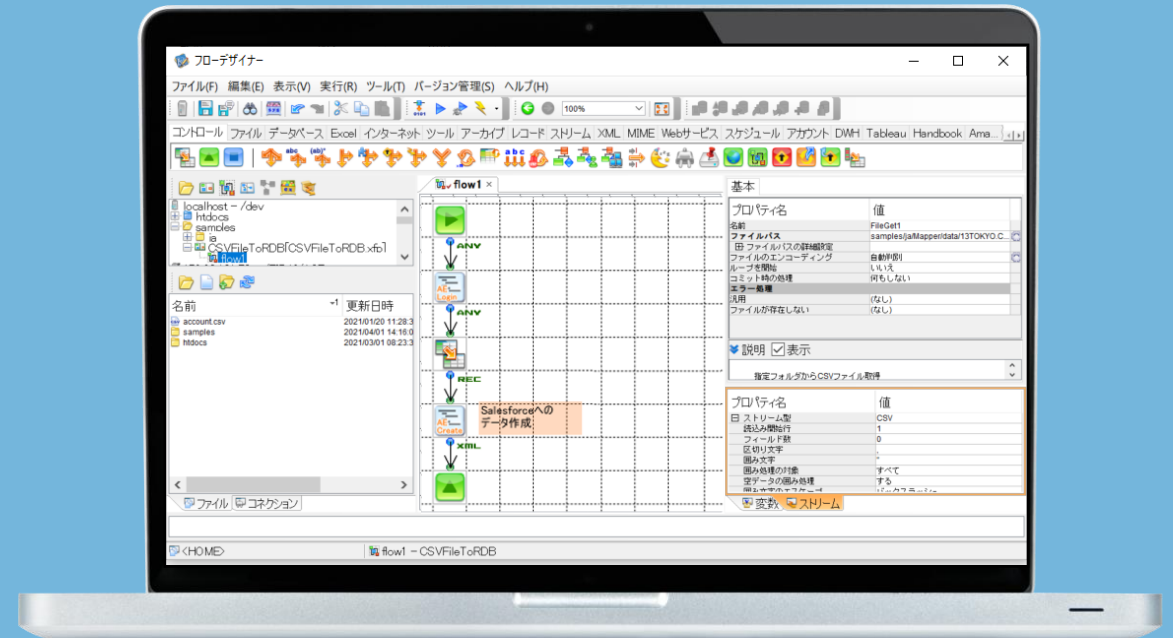


＼ 二重入力していませんか？ ＼

Salesforceと基幹システムの データ連携を楽に

パナソニック デジタル株式会社



基幹システムとSalesforceをつなぐメリット

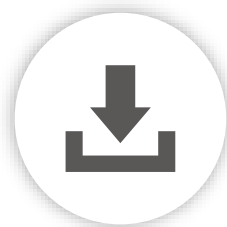
ユーザーが便利にSalesforceを活用するためには、基幹システムにある“あのデータ”も“そのデータ”もSalesforceで使えることが必要

基幹システム情報の連携により
お客様対応が正確に



基幹システムにしかない、売上情報などのトランザクションデータを、Salesforceの顧客情報に紐づけることで、現場で正確な情報を把握することが可能になります。

手作業を自動化することにより
オペレーション費用の削減



Salesforceに無くてはならない情報をオペレータが二重入力しているケースが多々あります。入力間違いによる、二次的な問題も発生しています。

蓄積情報の活用により
売上拡大の道しるべに



Salesforceに蓄積されたデータと基幹システムの情報を合わせることでデータドリブンな経営判断が可能になります。

Salesforceとつなぐ手段は何がある？

データ連携する主な手段として、①Salesforceが提供しているデータローダー
 ②Salesforceが提供しているWeb API仕様に合わせた個別開発
 ③API知識不要なデータ連携ツール利用 の方法があり、それぞれ特徴があります。

	①データローダ	②Web API開発	③データ連携ツール
■コスト	○	△	△
■機能	×	○	○
■難易度	○	×	○
■保守性	△	△	○
■開発生産性	○	×	○
■拡張性	△	△	○
■エラー処理	×	△	○

データ連携ツールとは

パナソニック デジタル株式会社（以下、パナソニック デジタル）が開発した“ASTERIA Salesforceアダプター”はSalesforceと他のシステムをノーコードで双方向連携を可能にします。



※ASTERIA Warpはアステリア株式会社が開発したデータ連携ツールです。 ASTERIA SalesforceアダプターはASTERIA Warpのオプション製品です。

ASTERIA Salesforceアダプターの特長

クラウド連携のプロが作ったアダプター。クラウド連携で発生するネットワーク障害にも自動対応するなど、Salesforce連携経験を凝縮した機能を提供します。

特長1



Salesforce連携が
ノーコードで実現可能。
連携全体の状況も一元管理

特長2



基幹システムのマスターデータ
連携で必須となる
大量データ連携も得意

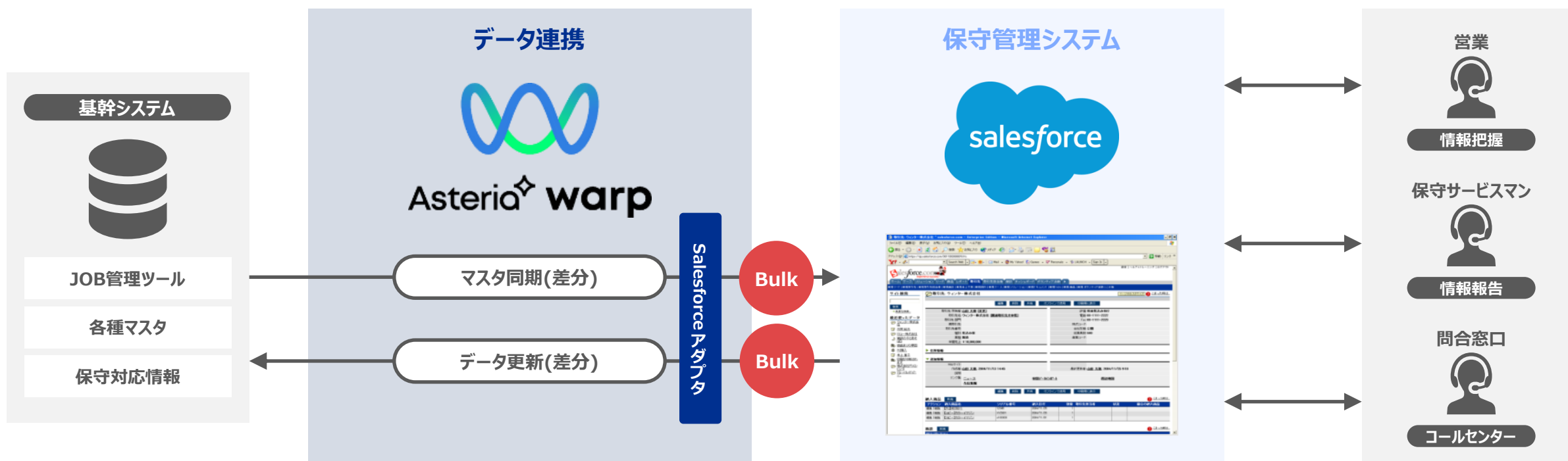
特長3



200社のSalesforce連携
で利用されている
実績のあるツール

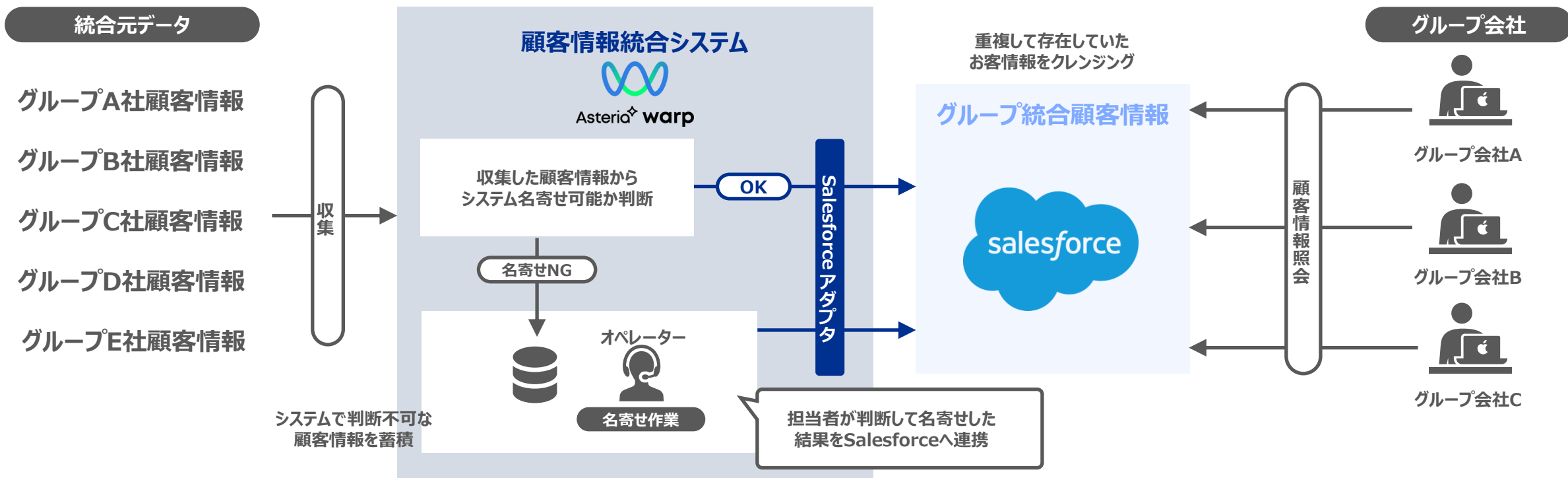
活用例

Salesforceで保守サービス管理システムを構築、基幹システムとの双方向連携を実現
 作業員は作業結果を社外から入力できるようになったため、1件あたりの作業時間が短縮



活用例

複数のグループ会社統合に伴い、顧客情報の統合を実現
 グループ間で重複している顧客情報を名寄せし、Salesforce上に公開することで、
 グループ共通の顧客情報として活用できるようになった



Salesforce連携のお悩みは 実績豊富なパナソニック デジタルに



弊社はSalesforce導入からご支援します

ASTERIA Warpの
独自制作資料はこちら

[ウェブサイト](#)を詳しく見る

パナソニック デジタル株式会社