

Salesforceデータ重複マージサービス



サービスご説明資料

Prazto

株式会社Prazto

01 サービスのご紹介



頭のイタイ「取引先/リードの重複」を mergencyで解決！！

mergencyは、Salesforceの”リード/取引先の重複の問題”を解決するサービスです

重複している Salesforceのリードや 取引先責任者を 自動でマージ

自社製品へのトライアル登録などで、
同じ人が何レコードも重複して
Salesforceに登録されている…
mergencyはそんな重複を自動でマージして
解決するサービスです。



Salesforceの運用で こんなお悩みはありませんか？

SaaSビジネスで不可欠なトライアル登録等で、同じ人が何回も登録されることは避けようがありません。

リードに同じ人が登録されている…。

Lead list interface showing 8 items. The table has columns for Name, Job Title, and Company Name. All entries are for 'サンプル 太郎' (Sample Taro) with the job title '代表' (Representative) and company '株式会社Prazto'.

	名前	役職	会社名	電話
1	サンプル 太郎	代表	株式会社Prazto	
2	サンプル 太郎	代表	株式会社Prazto	
3	サンプル 太郎	代表	株式会社Prazto	
4	サンプル 太郎	代表	株式会社Prazto	
5	サンプル 太郎	代表	株式会社Prazto	
6	サンプル 太郎	代表	株式会社Prazto	
7	サンプル 太郎	代表	株式会社Prazto	

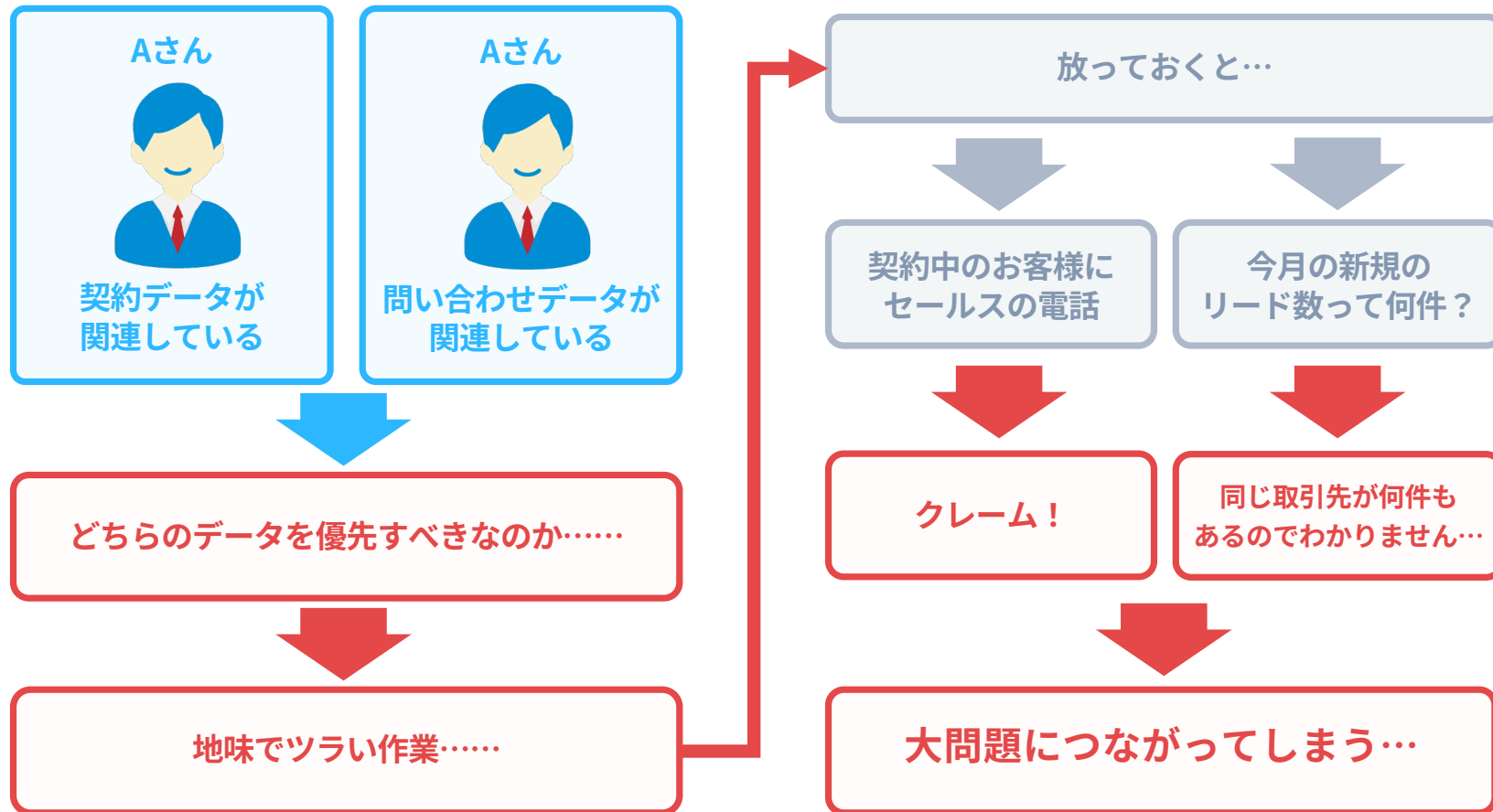
取引先に同じ法人が登録されている…。

Account list interface showing 8 items. The table has columns for Account Name and Phone Number. All entries are for '株式会社サンプル' (Sample Corporation).

	取引先名	電話
1	株式会社サンプル	
2	株式会社サンプル	
3	株式会社サンプル	
4	株式会社サンプル	
5	株式会社サンプル	
6	株式会社サンプル	
7	株式会社サンプル	
8	株式会社サンプル	

データ重複は「地味でツライ作業」 「でも深刻な問題に発展する原因」

手動でのマージ作業は地味でとてもツライ作業ですが、クレームにも繋がる原因なので後回しにできません…。



手動で行う場合は、こんなに多くのステップが…

さまざまな画面を確認したのちに、過去の経緯を知っている人に質問して、その後は社内に周知して…。

手動の場合のステップ

リードのデータの重複を解決する

同じデータがリードにあるか調べる

同じデータが取引先責任者にあるか調べる

請求実績のある取引先に紐づいているので、
バックオフィスの担当者に相談する

データ修正の旨を社内に周知する

やっとデータのマージが完了…

重複してしまったデータのマージは とても慎重に行うべき作業です

まず絶対に同じ法人/同じ人でなければいけません。
同姓同名だけでは判別がつかない場合もあります。

一方のデータが請求や売上データに紐づかれている場合は、
システム的な影響も精査しなければいけません。
請求管理システムなどの別のシステムへの連携も
考慮しなければいけません。

データを修正する場合に社内周知もしなければいけない場合
もあります。

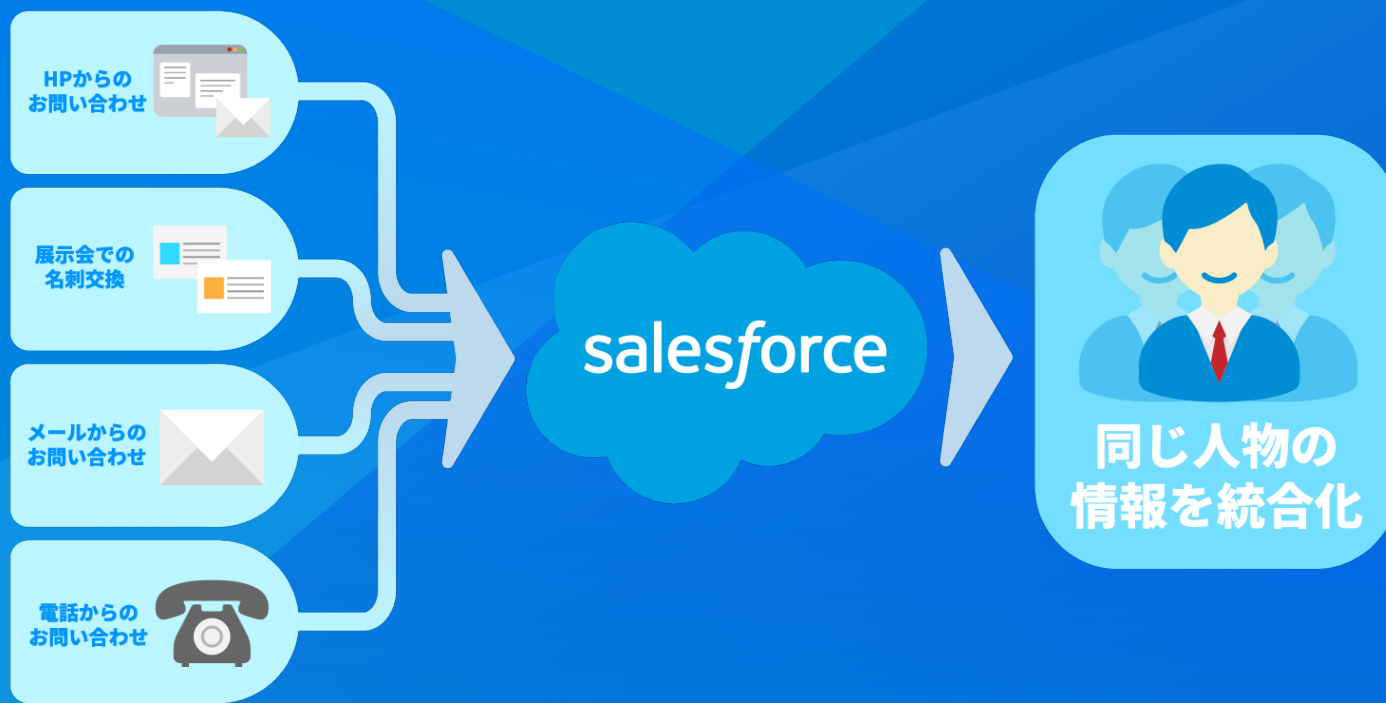
どちらのデータを正にするのかについて責任者に判断を聞か
なければいけない場合も多くあります。

頭のイタイ「取引先/リードの重複」を mergencyで発生前に解決！！

1-05

データが重複する前に自動でマージ/取引先に名寄せをして、問題を解決します。

データの登録時にリードや取引先責任者を
自動でマージ/名寄せして問題を解決!!



mergencyを使えば、“データの登録時”の マージ/名寄せが実現できます

お客様が決めたルール通りにマージ/名寄せを行いますので、今後ダブったデータは発生しません。

リードを、一致するリードにマージ

新規リード

既存リード

リードを、一致する取引先の配下の取引先責任者に変換

例
国税庁の
法人番号で一致

新規リード

既存取引先

新規
取引先責任者

手動の場合のステップ

リードのデータの重複を解決する

同じデータがリードにあるか調べる

ツライマージ作業から
解放します！

データ修正の旨を社内に周知する

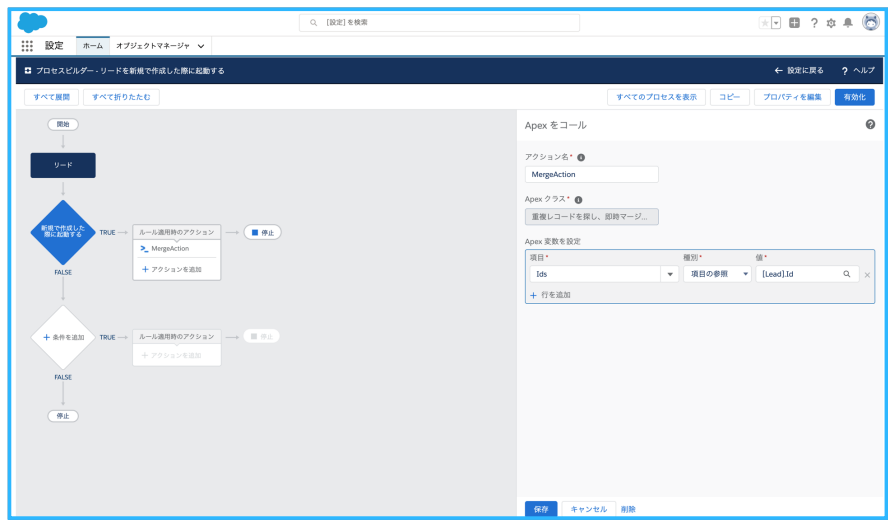
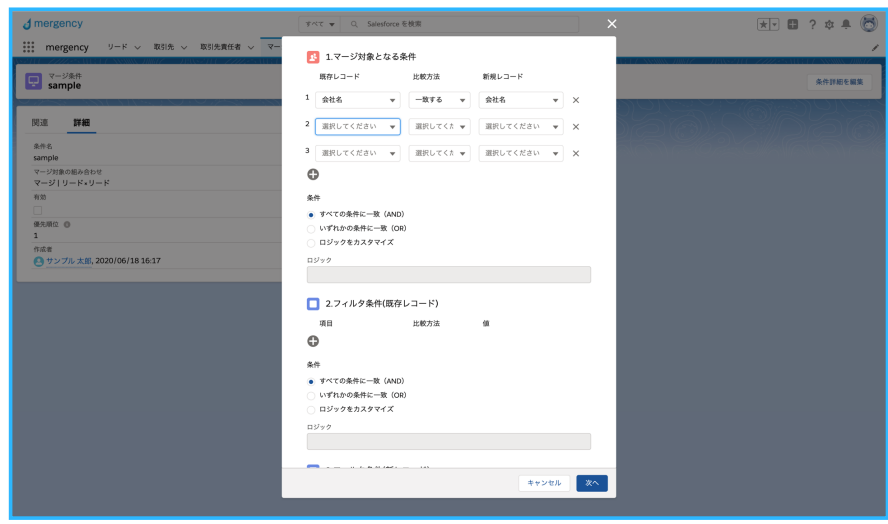
やっとデータのマージが完了…

お客様ごとに固有な“重複の条件”に合わせてカスタマイズできます

「何をもって重複とするのか」「いつマージ/名寄せ処理を実施するのか」を柔軟にカスタマイズできます。

わかりやすい画面で
重複の条件を設定できます

いつものプロセスビルダーから
起動できます

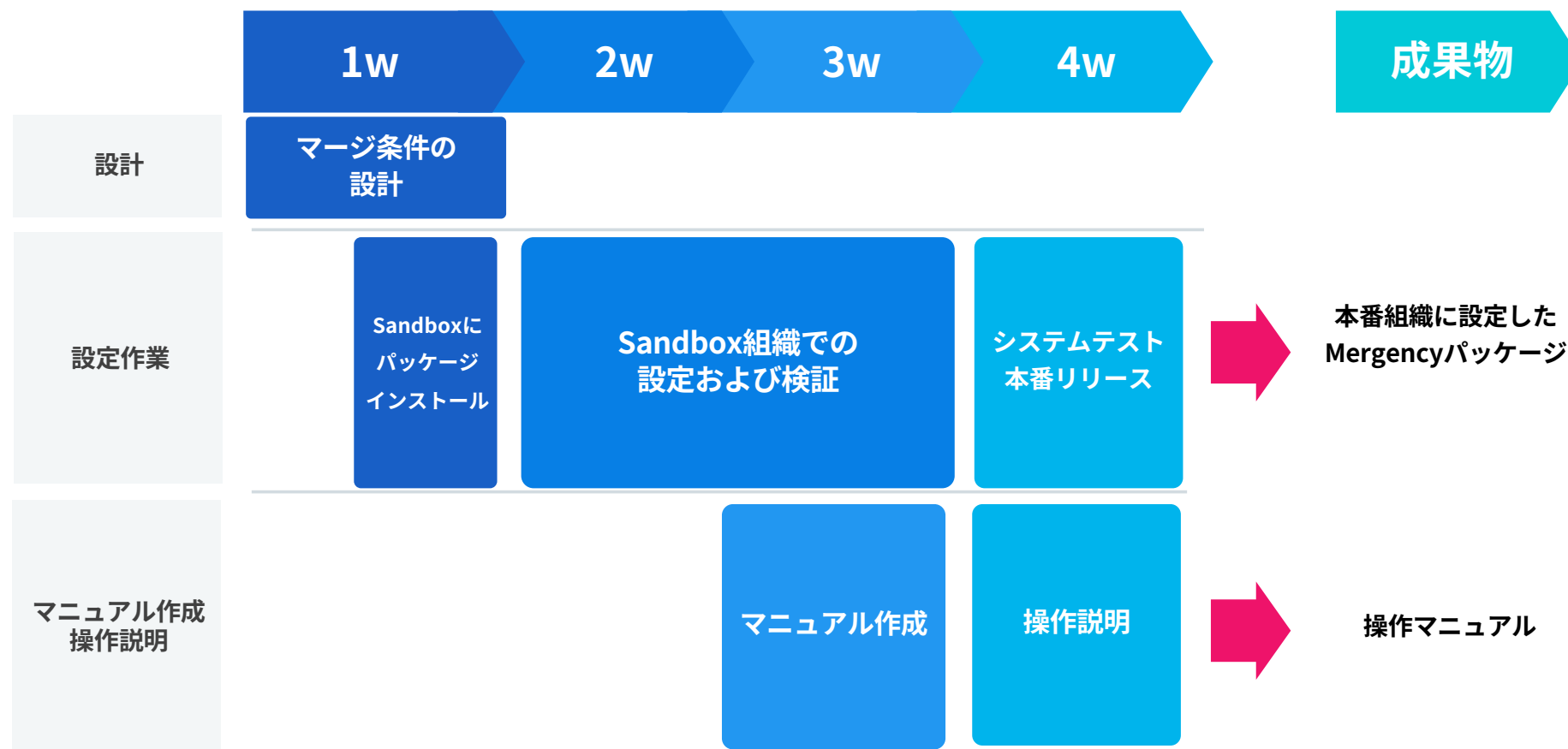


02

導入スケジュール
および進め方について

標準導入の進め方及び 概要スケジュール(カスタマイズ無し)

標準導入の進め方及び概要スケジュールとして以下を想定しております。



03

導入にかかる
ご費用について

初期導入+ライセンス料金に関して

標準導入費用

初期設定(ご希望の場合)

15万円

ご希望の
マージ設定(標準難易度)を
弊社が設定

年間ライセンス料金

60万円

75万円

カスタマイズ費用

初期導入で
よくあるご要望

お客様のSalesforce組織の
固有設定に合わせた
mergency実行フローの構築

パッケージ改修で
よくある機能要件

mergency標準では
対応していないマージ仕様の
カスタマイズ実装

個別お見積もり



Prazto

Salesforce/SaaS導入のプロフェッショナルチーム