

# チェックリストの使い方



①導入しているMAツールから、どのチェックリストを使うか選択します。  
下記のように選択してください。

**Pardot**→p.2のチェックリスト  
**Marketing Cloud**→p.3のチェックリスト

②チェックリストに沿って、各項目ができていないかを確認していきます。  
できている場合はチェック欄に「○」を、できていない場合は「×」を記載していきます。

## 記入例

大項目	中項目	詳細	チェック欄
初期設定、ユーザー管理	ユーザーの権限管理	必要なユーザーにのみ管理者権限を付与しているか	○
	ユーザーの権限管理	外部ユーザーがアクセスできないようにIP制限を行っているか	○
	unsubscribeの理解	メール内には必ず購読解除ボタンを設置しているか	○
	プリファレンスページの設定	メール内には必ずメールプリファレンスページへのリンクを設置しているか	×
	SPAM判定の回避	メール送信前にレンダリングテスト、もしくはテストリストを利用してユーザビリティを検証しているか	×
	SPAM判定の回避	DNSは適切に設定できているか	
	SPAM判定の回避	ユーザーに関係のないメールを一斉送信などで大量に配信していないか	
	SPAM判定の回避	運用開始時は、IPアドレスをウォームアップするためにメールを小分けにして送ることができるか	
	常時SSL化	トラッカードメインやランディングページはSSL化できているか	
	バウンス	ハードバウンス、ソフトバウンスの定義と、それに対してPardotが行う処理について理解しているか	

③チェック欄の記入が終わったら、大項目ごとに「○」「×」の数値を集計します。  
項目ごとにできている箇所、できていない箇所を確認できます。

▼▼ 次ページよりチェックリストです ▼▼

大項目	中項目	詳細	チェック欄
初期設定、ユーザー管理	ユーザーの権限管理	必要なユーザーにのみ管理者権限を付与しているか	
	ユーザーの権限管理	外部ユーザーがアクセスできないようにIP制限を行っているか	
	unsubscribeの理解	メール内には必ず購読解除ボタンを設置しているか	
	プリファレンスページの設定	メール内には必ずメールプリファレンスページへのリンクを設置しているか	
	SPAM判定の回避	メール送信前にレンダリングテスト、もしくはテストリストを利用してユーザビリティを検証しているか	
	SPAM判定の回避	DNSは適切に設定できているか	
	SPAM判定の回避	ユーザーに関係のないメールを一斉送信などで大量に配信していないか	
	SPAM判定の回避	運用開始時は、IPアドレスをウォームアップするためにメールを小分けにして送ることができているか	
	常時SSL化	トラッカードメインやランディングページはSSL化できているか	
	バウンス	ハードバウンス、ソフトバウンスの定義と、それに対してPardotが行う処理について理解しているか	
リードジェネレーション	フォーム	設置するページに合わせて、フォーム・フォームハンドラーを適切に設定できているか	
	フォーム	フォームの完了アクションは適切に設定できているか	
	フォーム	フォームの入力項目は最適化されているか（多すぎないか、不要な情報も記入させてないか）	
	フォーム	CSSなどを利用して見映えの良いフォームを作成できているか	
	外部情報	展示会などの名刺情報のような、フォームで直接取得できない情報も適切にインポートできているか	
	ランディングページ	フォームページはPardotのランディングページ機能で適切に作成できているか、既存ページの場合はハンドラーやタグの設置が適切に行えているか	
	cookieとの紐づけ	フォーム記入ユーザーをカスタムリダイレクトさせるなどしてメールアドレスとcookieの紐づけが適切に行えているか	
メールマーケティング	クリック率の向上	プロスペクト項目や開封状況に応じてユーザーに適切なコンテンツを出し分けられているか	
	クリック率の向上	メールの宛名や担当者名は置換文字列を使用してパーソナライズされているか	
	開封率の向上	メールの件名は魅力的でメリットを訴求できているか	
	開封率の向上	メールの送信時間はユーザーの行動を加味して設計されているか	
	クリック率の向上	メールコンテンツはモバイルでも見目が崩れず表示されているか	
	クリック率の向上	メールコンテンツはHTMLやCSSを利用してリッチに作られているか	
	クリック率の向上	メール内に十分な数CTA（もしくはサイトへのリンク）が設置されているか	
	トラッキング	カスタムリダイレクトを適切に利用し、資料ダウンロードやリンククリックを追跡できているか	
	コンテンツの最適化	ABテストを用いてメール文言や画像の最適化が行えているか	
リードナーチャリング	ページアクション	ページアクションを利用してユーザーの行動に応じた施策が打てているか	
	除外リスト	除外リストを用いてメールを適切なプロスペクトに絞り込んで送信できているか	
	ダイナミックリスト	ダイナミックリストを利用して、特定の条件に当てはまるプロスペクトを自動で抽出できているか	
	スタティックリスト	リストを用いてユーザーをキャンペーン別・フォーム別などで管理できているか	
	カスタム項目	プロスペクトのカスタム項目を利用して、独自の情報を取得できているか	
	Engagement Studio	Engagement Studioを用いてユーザー属性やメール開封などのアクションに応じて最適なシナリオを作成できているか	
	Engagement Studio	Engagement Studioの判定や待機などの要素について理解し、適切に実装できているか	
リードクオリフィケーション	スコアリング	適切なスコア要件を定義し、全てのプロスペクトに対して運用できているか	
	スコアリング	スコアリングが一定の数値に達した際のアクションを定義・実装できているか	
	スコアリング	自社に最適なスコアリングルールを定義・実装できているか	
	プログレッシブプロファイリング	プログレッシブプロファイリングを用いて段階的にプロスペクトの情報を取得できているか	
	グレーディング	プロスペクト情報に応じてグレーディングのルールを定義・実装できているか	
	グレーディング	グレーディング用のプロファイルを作成し、自動化を利用できているか	
業務プロセスの自動化	オートメーション	リストの抽出やスコアリングにおいて、繰り返し作業をオートメーションルールで処理できているか	
	Engagement Studio	Engagement Studioやオートメーションを利用して、HOTリードを営業担当や関係者に通知できているか	
	セグメンテーション	リストの切り出しにおいて適切にセグメンテーションルールを使用できているか	
	レポート	重要指標を定義し、定点観測できるようなレポートを作成できているか	
コネクタ	CRMコネクタの設定	CRMコネクタを利用して顧客情報を同期できているか	
	ユーザーの同期	CRMユーザーとPardotユーザーを同期しているか	
	外部コネクタ	外部コネクタを用いてGoogle Analyticsなどの解析データを利用できているか	
その他	ビジネス要件	Pardotを利用する目的が明確であり、KGI・KPIを設定できているか	
	ビジネス要件	貴社の見込み顧客の属性や特徴について知り、ユーザーのインサイトを理解できているか	
	ビジネス要件	プロスペクト獲得～商談成立までのフローが可視化できているか、社内で統一できているか	
	ビジネス要件	獲得したい顧客の属性について定義できているか	

# Marketing Cloud 導入企業向け チェックリスト



大項目	中項目	詳細	チェック欄
管理、セキュリティ	ユーザーの権限管理	必要なユーザーにのみ管理者権限を付与しているか	
	ユーザーの権限管理	外部ユーザーがアクセスできないようにIP制限を行っているか	
	unsubscribeの理解	メール内には必ず購読解除ボタンを設置しているか	
	プリファレンスページの設定	メール内には必ずメールプリファレンスページへのリンクを設置しているか	
	SPAM判定の回避	メール送信前にレンダリングテスト、もしくはテストリストを利用してユーザビリティを検証しているか	
	SPAM判定の回避	DNSは適切に設定できているか	
	SPAM判定の回避	ユーザーに関係のないメールを一斉送信などで大量に配信していないか	
	SPAM判定の回避	運用開始時は、IPアドレスをウォームアップするためにメールを小分けにして送ることができるか	
	常時SSL化	トラックドメインやランディングページはSSL化できているか	
	バウンス	ハードバウンス、ソフトバウンスの定義と、バウンスの対処について理解しているか	
リードジェネレーション	フォーム	Cloudpagesを適切に使用してフォームの作成ができているか	
	フォーム	Smart Captureの格納先DEの構成は適切か	
	フォーム	フォームの入力項目は最適化されているか（多すぎないか、不要な情報も記入させてないか）	
	フォーム	CSSなどを利用して見映えの良いフォームを作成できているか	
	外部情報	名刺情報のような、フォームで直接取得できない情報も適切にインポートできているか	
	ランディングページ	フォームページはCloudPagesで適切に作成できているか	
メールマーケティング	クリック率の向上	DEの項目や開封状況に応じてユーザーに適切なコンテンツを出し分けられているか	
	クリック率の向上	メールの宛名や担当者名は置換文字列を使用してパーソナライズされているか	
	開封率の向上	メールの件名は魅力的でメリットを訴求できているか	
	開封率の向上	メールの送信時間はユーザーの行動を加味して設計されているか	
	クリック率の向上	メールコンテンツはモバイルでも見目が崩れず表示されているか	
	クリック率の向上	メールコンテンツはHTMLやCSSを利用してリッチに作られているか	
	クリック率の向上	メール内に十分な数CTA（もしくはサイトへのリンク）が設置されているか	
	トラッキング	エイリアスの設定などを用いて、リンククリックを追跡できているか	
	コンテンツの最適化	Cloudpagesの仕様を理解し、動的コンテンツの利用ができているか	
	コンテンツの最適化	ABテストを用いてメール文言や画像の最適化が行えているか	
リードナーチャリング	Journey Builder	Journey Builderで適切にゴールを設定し、PDCA実行できる体制ができているか	
	Journey Builder	ユーザー属性やメール開封などのアクションに応じて最適なシナリオを作成できているか	
	Journey Builder	判定や待機などの要素について理解し、適切に実装できているか	
	Journey Builder	CRMに通知を送るなど、Journey Builderでのナーチャリングから営業に繋がるアクションが打てているか	
	Einstein	Einstein STOなどの機能を用いて機械学習による最適化を進められる設定ができているか	
	マルチチャネル	LINE、SMS等メール以外のチャネルを使用してコミュニケーションが行えているか	
データ整備	Contact Builder	連絡先のインポートは適切に行えているか	
	Contact Builder	メールアドレスや電話番号の名寄せは適切に行えているか	
	Data Extension	DEの更新方式やカラムの持ち方は利用しやすいように設計されているか	
	Data Extension	DEのプライマリーキーは適切に設定されているか	
	LINE連携	LINE公式アカウントとMCの接続は適切に行えているか	
	LINE連携	LINEとメールアドレス紐づけの仕組みは適切にできているか	
	他ツール連携	GA360やAdvertising Studioを利用してWeb解析や広告施策と連動できているか	
業務プロセスの自動化	オートメーション	リストの抽出やDEの更新において、繰り返し作業をオートメーションルールで処理できているか	
	オートメーション	SQLクエリやフィルタ条件は適切に設定できているか	
	レポートニング	リストの切り出しにおいて適切にセグメンテーションルールを使用できているか	
	レポートニング	重要指標を定義し、定点観測できるようなレポートを作成できているか	
コネクタ	MC-Connectの設定	MC-Connectを利用して顧客情報を同期できているか	
	MC-Connectの設定	CRM情報をMCで使えるようにDEを設定できているか	
	MC-Connectの設定	必要に応じて、CRM項目をMCで上書きできているか	
その他	ビジネス要件	Marketing Cloudを利用する目的が明確であり、KGI・KPIを設定できているか	
	ビジネス要件	貴社の見込み顧客の属性や特徴について知り、ユーザーのインサイトを理解できているか	
	ビジネス要件	プロスペクト獲得～商談成立までのフローが可視化できおり、社内で統一できているか	
	ビジネス要件	獲得したい顧客の属性について定義できているか	