

株式会社〇〇〇〇

リード獲得数

最終更新: Invalid date



週間 ▼

アポイント

0件

全資料請求数

0件

本人資料請求数

0件

受付資料請求数

0件

News

～アポイントの結果登録をする際に、「商談方法」の選択を必須項目にする方法～

非通知モード：OFF

📞 発信			🛑 切断			⏸️ 保留		
受付拒否	受付資料請求	本人不在	📅 アポイント					
本人拒否	本人資料請求	一斉発信済						
その他	時期改め							
不通								

アポイント

選択不要 ▼ 📅 アポイント取得 ▼

時 ▼ 分 ▼

状況・レベル - ▼

商談方法 - ▼

-
- 訪問アポイント
- 👤 担当者 **オンライン商談** さい
- コールバック
- ヒアリング
- 登録方法を先方のご来社
- 👤 新規登録

登録

アポイントの結果登録をする際に、「商談方法」を選択することができます。

※アプローチ結果登録の詳しい操作方法は、別のマニュアルをご参照ください。

アプローチ結果一覧

アプローチ後使用するアプローチ結果を登録して下さい

③ 架電アプローチ結果

ID	アイコン	フォームタイプ	アプローチ結果名 <small>必須</small>	使用しているアプローチタブ	リードフェーズに追加	結果一覧に表示	商談方法必須	（デ
00001		その他のフォーム	受付拒否	受付拒否	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
00006	😊	<u>アポイントフォーム</u>	アポイント	アポイント	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
00007		その他のフォーム	その他	その他	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

④

商談方法必須

①

アカウント設定

架電内容ダウンロード

②

アプローチ結果設定

アプローチ結果設定

アプローチタブ一覧

スコア設定

⑤

登録する

商談方法を必須項目にしたい場合は、①右上の歯車マークをクリックし、
②「アプローチ結果設定」の中の「アプローチ結果設定」を選択し、アプローチ結果一覧に遷移します。
③「架電アプローチ結果」を選択し、アポイントフォームの④「商談方法必須」にチェックを入れ、⑤「登録する」をクリックします。

非通知モード：OFF

📞 発信	■ 切断	保留
受付拒否	受付資料請求	本人不在
本人拒否	本人資料請求	アポイント
その他	時期改め	一斉発信済
不通		

アポイント

選択不要 ▼ 📅 アポイント取得 ▼

時 ▼ 分 ▼

状況・レベル - ▼

商談方法 **必須** 訪問アポイント

👤 担当者情報を入力してください

登録方法を選択

新規登録 既存の担当者情報を入力

🏠 登録

商談方法の項目に「必須」と表示されます。

非通知モード：OFF

表示件数 100 ▾

📞 発信	■ 切断	 保留
受付拒否	受付資料請求	本人不在
本人拒否	本人資料請求	アポイント
その他	時期改め	一斉発信済
不通		

<		全件 (1)	掛け直し (0)	受付拒否 (0)	受付資料請求 (0)	>	
音声	詳細	編集	削除	日付	結果	商談方法	
		編集	削除	2021-03-	アポイント	オンライン商談	
		編集	削除	2021-02-	お問い合わせ		
		編集	削除	2021-02-	お問い合わせ		



@gmail.com	🏠	
https://	🏠	
お問い合わせ済み	お問い合わせの返信有り	お問い合わせアポイント

表示件数 100 ▾

企業詳細画面の、アプローチ結果の履歴にも反映されます。

※アプローチ画面には表示されません。

リード管理画面

① 一覧 >

担当者一覧 >

このページをブックマーク

チーム設定： 全社

該当件数： **11 件** CSV

表示項目設定

全選択/全解除

- 資料請求/状況・レベル
- 資料請求/ステータス
- アポイント/ステータス
- ③ アポイント/商談方法
- アポイント/状況・レベル
- アプローチ手法
- 最終架電日時
- 最終架電者名

戻る 登録

② 表示項目設定

表示件数 100

資料請求/ステータス
-
▼ 担当者へ送付依頼 ▼
▼ 担当者へ送付依頼 ▼
▼ 資料送付済み ▼
▼ 担当者へ送付依頼 ▼

①「リード管理」→「一覧」→「リード管理画面」で商談方法を表示させたい場合は、
②表示項目設定をクリックし、③「アポイント/商談方法」にチェックを入れ、④「登録」すると表示されます。

検索したいキーワードを入力してください

検索

詳細検索

チーム設定： 全社

表示ユーザー設定

期間：

2020/12/



~

2021/03/



表示項目設定

該当件数： **11 件**

CSVダウンロード

リスト作成

カンパン表示

表示件数 100

最終アプローチ結果	資料請求/状況・レベル	資料請求/ステータス	アポイント/ステータス	アポイント/商談方法	アポイント/状況・
アポイント	-	-	アポイント取得	オンライン商談	少し興味がある
資料請求	やや興味を持たれている	担当者へ送付依頼	-	訪問アポイント	-
資料請求	資料次第	担当者へ送付依頼	-	オンライン商談	-
資料請求	興味がないが、あしらい	資料送付済み	アポイント取得	コールバック	-
資料請求	非常に興味を持たれている	担当者へ送付依頼	-	ヒアリング	少し興味がある
資料請求	-	-	-	先方のご来社	-

リード管理画面上でも確認・編集することができます。

チーム設定： 全社

表示ユーザー設定

期間： 2020/12/

~ 2021/03/

表示項目設定

該当件数： 11 件

CSVダウンロード

リスト作成

カンバン表示

表示件数 100

メール配信停止	次回対応日時	企業名	最終アプローチ結果	詳細	担当者	履歴	関連企業
	2021-04-01 10:00:00	① テスト株式会社	アポイント				
		株式会社サンプル4	受付資料請求				
		株式会社サンプル5	本人資料請求				
		株式会社サンプル6	受付資料請求	④			
		株式会社サンプル7	本人資料請求				
		株式会社サンプル9	受付資料請求				
		株式会社サンプル1 4	アポイント				
		株式会社サンプル1 5	アポイント				
		株式会社サンプル1 6	本人資料請求				
		株式会社サンプル1 7	本人資料請求				

2021-03-
アポイント
管理者 A
サンプルアプローチリスト1

③

④

●ステータス

アプローチ結果	アポイント
ステータス	アポイント取得
商談方法	オンライン商談
アプローチ禁止	禁止
掛け直し	なし
掛け直し共有	しない

また、①見たい企業名の行をクリックし②履歴タブを開くと、履歴が表示され、
③右の矢印ボタンをクリックすると下に詳細が表示されます。
④「編集」をクリックし、

アポイント結果編集

ステータス

アポイント取得

状況・レベル

少し興味がある

商談方法 **必須**

オンライン商談

-

訪問アポイント

オンライン商談

コールバック

ヒアリング

先方のご来社

メールアドレス

@gmail.com

 企業のメールアドレスを更新する

性別

女性

登録

アポイント結果編集画面でも商談方法を変更出来ます。
「登録」を押して変更完了です。

リード管理画面

❤️ このページをブックマーク

検索したいキーワードを入力してください

検索

詳細検索

チーム設定： 全社

表示ユーザー設定

期間：

2020/12/



~

2021/03/



表示項目設定

該当件数： 11 件

CSVダウンロード

リスト作成

カンバン表示

表示件数 100

メール配信停止	次回対応日時	企業名	最終アプローチ結果	資料請求/状況・レベル	資料請求/ステータス
	2021-04-01 10:00:00	テスト株式会社	アポイント	-	-
		株式会社サンプル4	受付資料請求	やや興味を持たれている	担当者へ送付依頼
		株式会社サンプル5	本人資料請求	資料次第	担当者へ送付依頼

【補足2】 カンバン表示でも商談方法を確認出来ます。

リード管理画面の「カンバン表示」をクリックし、

20件

リードフェーズ (11件) | 次回対応日時で並べ替え

最終結果無し (0)

アポイント (3)

- アポイント取得
株式会社サンプル1 5 営...
更新日: 2021.01.
- アポイント取得
株式会社サンプル1 4 営...
更新日: 2021.01.
- アポイント取得**
テスト株式会社
更新日: 2021.03.

テスト株式会社

次回対応日時: 2021-04-01 10:00 | アプローチリスト名: サンプルアプローチリスト1

企業情報詳細 | 結果登録 | 担当者 | **履歴** | 関連企業

削除 | 編集

ステータス

アプローチ結果	アポイント
ステータス	アポイント取得
商談方法	<u>オンライン商談</u>
アプローチ禁止	禁止
掛け直し	なし
掛け直し共有	しない
掛け直し日時	なし

アプローチ時の印象

状況・レベル | 少し興味がある

①

②

- ① 該当企業をクリックし、詳細画面を開きます。
- ② 履歴タブをクリックして商談方法を確認出来ます。

全社 ▼

キーワード検索

13件 (0件選択中)

①

一覧 >

担当者一覧 >

URLアクセス企業一覧 >

配信停止先一覧 >

タグ一括設定

一斉メール送信

チェックした担当者への未配信分を中止

担当者を追加

表示する行数 100 ▼

移動 1

1 - 100

<input type="checkbox"/>	詳細	削除	メール 配信停止先 ▼	企業名 ▼	スコア ▼	最終行動履歴 ▼	最終行動
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		株式会社サンプル1 6	0	本人資料請求	2021-01
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		サンプル担当者1 5	0	アポイント	2021-01
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		サンプル担当者1 4	0	アポイント	2021-01
<input type="checkbox"/>	② 詳細 >	×		サンプル担当者20	0	アポイント	2021-03
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		サンプルA	0	受付資料請求	2021-03

【補足2】 担当者の詳細画面からでも商談方法を登録・確認することができます。

①「リード管理」の「担当者一覧」を選択し、②「詳細」をクリックします。

会社名 テスト株式会社 部署 営業部 役職 係長 電話番号    架電設定

顧客詳細

氏名	サンプル担当者20	
氏名カナ		
企業名	テスト株式会社	
部署名	営業部	
部署名カナ		
役職	係長	
性別	女性	
電話番号		
メールアドレス@gmail.com	

+ 新規に項目を追加

履歴

メモ追加 **結果登録**① メール送信 シナリオ

アプローチ結果
【架電結果】アポイント ②

この架電結果をトリガーにする

状況・レベル **必須**

少し興味がある

ステータス **必須**

アポイント取得

商談方法 **必須**

オンライン商談 ③

担当者詳細画面に遷移し、①履歴の「結果登録」をクリックして
②アポイントの結果登録をする際も、③商談方法を登録することが出来ます。

※アプローチ結果登録の詳しい操作方法は、別のマニュアルをご参照ください。

会社名 テスト株式会社 部署 営業部 役職 係長 電話番号    架電設定

顧客詳細

氏名	サンプル担当者20	
氏名カナ		
企業名	テスト株式会社	
部署名	営業部	
部署名カナ		
役職	係長	
性別	女性	
電話番号		
メールアドレス	@gmail.com	

タグ



+ 新規に項目を追加

履歴

メモ追加 結果登録 メール送信 シナリオ

メモを入力

投稿

 アポイント アポイント取得  管理者 A 2021-03-

ステータス

アプローチ結果 アポイント
ステータス アポイント取得
商談方法 オンライン商談



結果登録後は、右の矢印ボタンをクリックして、詳細を確認することができます。

オンライン商談 テスト株式会社様 次回対応日時：2021/04/01 10:00
【Sales Crowd報告メール】



【Sales Crowd報告メール】 経由

To [redacted]

株式会社〇〇〇〇様

次回担当:社員A 様

管理者 Aがテスト株式会社のサンプル担当者20 様から
アポイントを取得しました。

【アプローチリスト】：サンプルアプローチリスト1

【サービス/商品名】：

【追記日時】：2021-03-[redacted]

【オンライン商談取得日時】：2021/03/[redacted]

【次回対応日時】：2021/04/01 10:00

【訪問先名】：テスト株式会社

【部署名】：営業部

商談方法は、アポイントの報告メールのタイトルに反映され、
訪問なのかオンラインなのか、報告メールだけで判断することができます。