

商談アプローチ結果登録

アプローチ結果

フォロー

先方ニーズ

不明

次回対応予定者

なし

先方予算

不明

アプローチ禁止

アプローチ禁止理由

本人拒否のため

詳細

～商談結果登録時にアプローチ禁止にする方法～

①

②

リード獲得数

週間

アポイント

2件 (18.2%)

全資料請求数

0件 (0.0%)

本人資料請求数

0件 (0.0%)

受付資料請求数

0件 (0.0%)

News

商談結果登録時にアプローチ禁止にする方法をご案内いたします。

①上部メニューの「リード」から、②「一覧」を選択します。

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

メール配信停止	次回対応日時	次回対応予定者	企業名	詳細	担当者	履歴	関連企業
		③	サンプル01株式会社	詳細			
			サンプル01株式会社				
			サンプル02株式会社				
			サンプル02株式会社				
			サンプル03株式会社				
			サンプル03株式会社				
			サンプル04株式会社				

次回対応日時 :
アプローチリスト名 サンプルアプローチリストC

サンプル01株式会社

お見積もり提示済み

④

詳細へ 商談結果登録

リード管理画面に遷移します。

- ③商談結果登録を行う企業の列をクリックし、
- ④右側に詳細が表示されますので、「商談結果登録」をクリックします。

商談アプローチ結果登録

アプローチ結果

フォロー

先方ニーズ

不明

⑤ アプローチ禁止
アプローチ禁止理由

⑥ 本人拒否のため

詳細

⑦

登録

⑤商談アプローチ結果登録画面が開きますので、「アプローチ禁止」にチェックを入れ、

⑥「アプローチ禁止理由」を入力します。

※アプローチ禁止理由は入力必須となります。

⑦「登録」をクリックすると完了です。