

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：



~



表示項目設定

該当件数： **20 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	次回対応予定者	企業名	アプローチリスト名称	最終アプローチ結果
リー ド マ ネ ジ ン グ			〇〇 〇〇	サンプル10株式会社	サンプルアプローチリストA	配信済み
						配信済み
						配信済み
				サンプル02株式会社	サンプルアプローチリストC	本人資料請求
				サンプル03株式会社	サンプルアプローチリストA	本人資料請求

～リード管理にあがるロジックについて～

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：

表示項目設定

該当件数： **20 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	次回対応予定者	企業名	アプローチリスト名称	最終アプローチ結果
		〇〇 〇〇	サンプル10株式会社	サンプルアプローチリストA	配信済み
					配信済み
					配信済み
			サンプル02株式会社	サンプルアプローチリストC	本人資料請求
			サンプル03株式会社	サンプルアプローチリストA	本人資料請求

リード管理画面にリードとして登録されている仕組みと、表示させる方法についてご案内致します。

リードとして追加された企業は、商談の受注迄の進捗管理をする管理画面である、リード管理画面に登録されます。

※リード管理画面は、上部メニュー「リード」>「一覧」を選択して開きます。

11件 (0件選択中)

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

リスト作成 タグ一覧 CSVダウンロード

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	氏名	企業名	スコア	最終行動履歴	最終行動
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		サンプル10担当者名	サンプル10株式会社	0	配信済み	
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		〇〇 〇〇	サンプル01株式会社	0	配信済み	
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		サンプル01担当者名	サンプル01株式会社	0	アポイント	
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		0419_担当者EEE	0518EEE栃木サンプル株式会社	0	配信済み	
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		0419_担当者DDD	0518DDD埼玉サンプル株式会社	0	配信済み	
<input type="checkbox"/>	詳細 >	×		サンプル10担当者名	サンプル10株式会社	0	受付資料請求	

または、主にMA機能を活用する際に利用する管理画面の、担当者一覧画面に登録されます。

※担当者一覧画面は、上部メニュー「MA」>「担当者一覧」を選択して開きます。

非通知モード：OFF

表示件数 100

<b>送信</b>	<b>切断</b>	<b>保留</b>
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	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	リスト名
		編集	削除		本人資料請求	サンプルアプロー...

### 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

チーム設定: 全社    表示ユーザー設定    期間:  ~

表示項目設定

該当件数: **20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	次回対応予定者	企業名	アプローチリスト名称	最終アプローチ結果
			サンプル02株式会社	サンプルアプローチリストA	本人資料請求
					配信済み

企業詳細画面から受付資料請求、本人資料請求、アポイントのアプローチ結果登録すると、リード管理画面にリードとして登録・表示されます。

※企業詳細画面は、アプローチ画面から確認したい企業の「詳細」をクリックして開きます。

※結果登録をする方法については、別マニュアル「SalesCrowdから電話発信し、結果登録をする方法」でご案内しております。

## 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

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	同時にメールを送信 (デフォルトでON)
		その他のフォーム	受付拒否	受付拒否	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		資料請求フォーム	<u>受付資料請求</u>	資料請求全件 受付資料請求	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
		その他のフォーム	本人不在	本人不在	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		本人拒否フォーム	本人拒否	本人拒否	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		資料請求フォーム	<u>本人資料請求</u>	資料請求全件 本人資料請求	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
		アポイントフォーム	<u>アポイント</u>	アポイント	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

【補足】 受付資料請求・本人資料請求・アポイントの結果登録をすると、自動でリードフェーズに追加されます。  
アプローチ結果一覧の「架電アプローチ結果」には、「リードフェーズに追加」項目にデフォルトでチェックが入っているため、  
リードフェーズに追加される仕組みとなっております。

※アプローチ結果一覧画面は、上部メニュー「アプローチ」>「アプローチ結果設定」>「アプローチ結果設定」を選択して開きます。

## アプローチリストを作成

このページをブックマーク

アプローチ先の登録方法を選んでください。

データベースから登録

CSVで登録

SalesCrowdリストから登録

お問い合わせフォームから収集

リストライブラリーから登録

URLアクセス情報から登録

### アプローチリストを作成

CSVから登録

アプローチリストの詳細情報を入力してください。

リスト名 **必須** サンプルアプローチリスト

リスト属性 アウトバウンド

インポートした企業を  
リードにする



プランニングタグ

ア

部署

アプローチリストをCSVで登録・作成する時に、作成画面で「インポートした企業をリードにする」項目にチェックを入れると、登録した企業はリードとして登録され、管理画面に表示されます。

※展示会で交換した名刺や、今までお問い合わせから受注に至っていない企業様などをインポートすることに活用できます。

※アプローチリストの登録方法については、別マニュアル「CSVファイルからアプローチリストを登録する方法」でご案内しております。

## アプローチリストを作成

♥ このページをブックマーク

アプローチ先の登録方法を選んでください。

データベースから登録

CSVで登録

SalesCrowdリストから登録

お問い合わせフォームから収集

リストライブラリーから登録

URLアクセス情報から登録

### お問い合わせからリストを作成

webサイトのお問い合わせフォームから入力された情報でリストを作成します。

(1) 下記の収集タグをwebサイト内に埋め込んでください。

```
<script src='https://sales-crowd.jp/js/salesCrowdApi.js' id='sc_api' data-token=' ' '></script>
```

### URLアクセス情報からリストを作成

タグを設置したURLのアクセス情報でリストを作成します。

(1) 下記の収集タグをwebサイト内に埋め込んでください。

```
<script src='https://sales-crowd.jp/js/UrlAccessApi.js' id='sc_api' data-token=' ' '></script>
```

サービス/商品名

リスト取得先

リード管理にも反映する

リード

を入れると、チェックした以降にご指定のURLへアクセスしたターゲットがリード一覧に反映されます。  
を外すと、チェックを外した以降にご指定のURLへアクセスしたターゲットはリード一覧に反映されません。

サービス/商品名

リスト取得先

リード管理にも反映する

リード

を入れると、チェックした以降にご指定のURLへアクセスしたターゲットがリード一覧に反映されます。  
を外すと、チェックを外した以降にご指定のURLへアクセスしたターゲットはリード一覧に反映されません。

お問い合わせフォームから収集して作成、またはURLアクセス情報から登録・作成する時にも、それぞれの作成画面で「リード」項目の「リード管理にも反映する」にチェックを入れると、管理画面に表示されます。

※アプローチリストの登録方法については、別マニュアル「URLアクセス情報からアプローチリストを作成する方法」、「問合せフォームにきた情報を「お問い合わせフォームから収集」でリスト化する方法」でご案内しております。

## アプローチリスト一覧

作業を行うアプローチリストを選んでください。

[すべてのアプローチリストを表示する >](#)

登録済み 5件

作業を選択してください ▾

実行

<input type="checkbox"/>	編集	商材名	アプローチリスト名
<input checked="" type="checkbox"/>	⋮	SalesCrowd	サンプルアプローチリスト
<input type="checkbox"/>	⋮	SalesCrowd	サンプルアプローチリストA

## アプローチ先個別登録

アプローチ先を個別に登録します。

リスト概要を入力してください。

リスト属性	サンプルアプローチリスト ▾
リード	<input checked="" type="checkbox"/> リード管理にも反映する

企業情報を入力してください。

アプローチ先を個別に登録する時に、「リスト属性」項目から追加したいアプローチリストを選択して登録すると、登録した企業をリードとして登録され管理画面に表示されます。

※アプローチ先個別登録画面は、右上の「鉛筆」マークをクリックして開きます。

※登録方法については、別マニュアル「既にあるアプローチリストに個別でリストを追加する方法」でご案内しております。

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:

担当者一覧

キーワード検索

詳細フィルター設定

該当件数: 1件

CSVダウンロード

リスト作成

カンパ表示



全件(13件)

リードフェーズ(11件)

最終結果なし(1件)

アポイント(4件)

アポイント取得済み 3件

予定変更 1件

メール  
配信停止

次回対応日時

次回対応予定者

リードフェーズ

セールスコース

リストの抽出を行ってください。

アプローチリスト

アプローチ情報

企業情報

行動履歴

タグ

 スコア 0 以上 0 以下 最終行動履歴日時 ~

検索条件をクリア

検索する

アプローチリストをCSVで登録・作成する時に、  
作成画面で「インポートした企業をリードにする」項目にチェックを入れて登録した場合は、  
リード管理画面では、「最終結果なし」に表示されます。

担当者一覧では、「詳細フィルター設定」> 最終行動履歴日時のチェックを外すと、「最終結果なし」に表示されます。