

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

該当件数：2件

CSVダウンロード

リスト作成

カンバン表示

表示件数 100

三	メール 配信停止	企業名	アプローチリスト名称	最終アプローチ結果	最終アプローチ日時
📄 全件(22件)		株式会社サンプルA	サンプルアプローチリストA	受注	
📄 リードフェーズ(20件) ▼		サンプル05株式会社	サンプルアプローチリストA	フォロー	
👤 セールスフェーズ(2件) ▼					
👤 フォロー (1件) ▲					
📁 サンクスメール送付済み 0件					
📁 フォローコール済み 0件					

～リード管理画面で、セールスフェーズのステータスを変更する方法～

株式会社〇〇〇〇

リスト ▾ アプローチ ▾ 分析 ▾ リード ▾ MA ▾ チャット オンライン

①

②

社〇〇〇〇

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

リード管理画面で、セールスフェーズのステータスを変更する方法についてご案内いたします。

①上部メニューの「リード」から、②「一覧」をクリックします。

## 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 ▼

③

チーム設定： 全社 ▼

表示ユーザー設定

期間：

表示項目設定

④

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

リード管理画面に遷移します。

③チーム設定を「全社」にすると、他のアカウントの担当になっているリストも含めて一覧で表示されます。

④該当件数が多い場合は、左側の「メニュー」をクリックします。

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

該当件数：2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	企業名	アプローチリスト名称	最終アプローチ結果	最終アプローチ日時
全件(22件)		株式会社サンプルA	サンプルアプローチリストA	受注	
リードフェーズ(20件)		サンプル05株式会社	サンプルアプローチリストA	フォロー	
セールスフェーズ(2件) ⑥					
フォロー (1件)					
サクスメール送付済み 0件					
フォローコール済み 0件					

⑤商談結果登録を行うと、「最終アプローチ結果」がアポイントからフォローなどに変更されます。

⑥また、「リードフェーズ」から「セールスフェーズ」に振り分けられます。

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

メール配信停止	企業名	アプローチリスト名称	詳細	担当者	履歴	関連企業
	株式会社サンプルA	サンプルアプローチリストA				
	サンプル05株式会社	サンプルアプローチリストA	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A			

⑦ セールスフェーズ (2件) 展開

- フォロー (1件) 折りたたみ
- サンクスメール送付済み 0件
- フォローコール済み 0件
- 提案-C3ミ (0件) 折りたたみ

⑧ サンプル05株式会社

⑨ 履歴

お見積もり提示済み

詳細へ 商談結果登録

⑦セールスフェーズは、タスクの進捗状況によって振り分けられます。  
タスクは、商談結果登録の際に設定します。

⑧後から追加・変更する場合は、該当の企業名の行をクリックし、  
⑨右側に詳細が表示されますので、「履歴」タブを選択します。

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	企業名	アプローチリスト名称	詳細	担当者	履歴	関連企業	×
	株式会社サンプルA	サンプルアプローチリストA					
	サンプル05株式会社	サンプルアプローチリストA					

⑩

フォロー  
〇〇 〇〇

⑪ サンプルアプローチリストA

編集 削除

●ステータス

アプローチ結果	フォロー
先方ニーズ	不明
先方予算	不明
導入時期	不明

⑩セールスフェーズの商談結果の「> (矢印)」マークをクリックします。

⑪商談結果の内容が表示されますので、「編集」をクリックします。

## 商談アプローチ結果登録

### タスク

- ⑫  サンクスメール送付済み
- フォローコール済み

⑬ 登録

sales-crowd.jp の内容  
登録完了しました。

⑭

OK

商談アプローチ結果登録画面が開きます。

⑫例えば、サンクスメールの送付が完了した場合は、「タスク」の「サンクスメール送付済み」にチェックを入れます。

⑬「登録」をクリックし、⑭完了のメッセージが表示されますので「OK」をクリックします。

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

該当件数：2件

CSVダウンロード

リスト作成

カンバン表示

表示件数 100

三	メール 配信停止	企業名	アプローチリスト名称	最終アプローチ結果	最終アプローチ日時
全件(22件)		株式会社サンプルA	サンプルアプローチリストA	受注	
リードフェーズ(20件)		サンプル05株式会社	サンプルアプローチリストA	フォロー	
セールスフェーズ(2件)					
フォロー (1件)					
<input checked="" type="checkbox"/> サンクスメール送付済み ⑮ 1件					
<input type="checkbox"/> フォローコール済み 0件					

⑮タスクにチェックを入れると、左側のメニューに反映されます。

※フォローになった企業に再度アプローチを行い、「最終アプローチ結果」が受注などに変更になる場合は、「編集」ではなく、「商談結果登録」を行ってください。

商談結果登録の方法は、別のマニュアル「リード管理画面で「商談結果登録」を行う方法」でご案内しております。