

## 商談アプローチ結果登録

商談担当者

〇〇 〇〇

提案金額

100000

円

導入台数

アカウント数

初月無料キャンペーンの適用

先方担当者

アポイント氏名A

追加

～商談結果登録をする際の「営業項目」を追加する方法～

最終更新日：2022年6月7日

## 商談アプローチ結果登録

商談担当者

〇〇 〇〇

提案金額

100000

円

先方担当者

アポイント氏名A

追加

商談結果登録をする際の「営業項目」を追加する方法についてご案内いたします。

商談アプローチ結果登録画面の「提案金額」の後に、3つ入力できる箇所があり、こちらの項目名を設定することができます。

## 株式会社〇〇〇〇

最終更新:



## リード獲得数

週間 ▾

[アポイント](#)

2件 (18.2%)

[本人資料請求数](#)

0件 (0.0%)

[受付資料請求数](#)

0件 (0.0%)

## News

アカウント設定 ②

組織情報設定 ③

アカウント一覧

メール設定

チーム設定

テンプレート設定 ▾

ログ ▾



①右上の「歯車」マークから②「アカウント設定」を選択し、  
③「組織情報設定」をクリックします。

クライアントID	
組織名 <span style="color: red;">必須</span>	株式会社〇〇〇〇
メールCC先	<input type="text"/> <span style="color: blue;">+</span> 追加
営業項目 <span style="color: red;">④</span>	導入台数 
	アカウント数
	初月無料キャンペーンの適用
Meet-in連携クライアントID <small>※例:CA00001ならば1を入力</small>	
無効	

⑤

登録する 

組織情報設定に遷移します。

- ④「営業項目」に項目名を入力し、3つまで登録ができます。
- ⑤設定後、「登録する」をクリックします。

## 商談アプローチ結果登録

商談担当者

〇〇 〇〇

提案金額

100000

円

導入台数

アカウント数

初月無料キャンペーンの適用

先方担当者

アポイント氏名A

追加

商談アプローチ結果登録画面に、登録した営業項目が追加されます。

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： 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

The screenshot shows a CRM interface with a list of leads and a detailed view of a lead. The list has columns for 'メール配信停止', '次回対応日時', '次回対応予定者', and '企業名'. The detailed view shows a lead for 'サンプル05株式会社' with a status of 'フォロー' (Follow). The '履歴' (History) tab is selected, and a right arrow icon is visible. A status table is also shown.

ステータス
アプローチ結果
フォロー

導入台数	10
アカウント数	10
初月無料キャ...	0

登録した項目は、リード管理画面でも確認することができます。

- ⑥確認したい企業名の行をクリックし、右側に詳細が開きますので、
- ⑦「履歴」タブの⑧「矢印」マークで開いた、商談結果の詳細のステータスで確認できます。