

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

架電件数

0件

News

～URLアクセス情報からアプローチリストを作成する方法と、
収集するためのタグの設定方法～

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

アプローチリスト

アプローチリスト登録

アプローチ禁止リスト

アプローチリスト一覧

アプローチリスト設定

アプローチリスト管理

データベース

掛け直しリスト

CSVファイルの名寄せ

現アナチェック機能 (18.2%)

アプローチリストご契約内容 (0.0%)

週間

アポイント

全資料請求数

本人資料請求数 0件 (0.0%)

受付資料請求数 0件 (0.0%)

News

まず最初に、WEB閲覧企業を自動で収集するためのアプローチリストを作成します。

上部メニューの①「リスト」から②「アプローチリスト」をクリックし、③「アプローチリスト登録」を選択します。

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。

※「リストライブラリー」と「SalesCrowdリスト」はご契約件数が消化されます。

[今月のダウンロード件数：■■■ / ■■■]

④

リストライブラリーから登録

Webサイトに掲載されている法人リストから条件を選択してアプローチリストを作成する

URLアクセス情報から登録

URLアクセス情報から収集したリストを作成する

CSVで登録

保有している企業データを取り込んでアプローチリストを作成する

SalesCrowdリストから登録

SalesCrowdに格納されているリストからアプローチリストを作成する

お問い合わせフォームから登録

お問い合わせフォームで収集したリストを作成する

データベースから登録

データベース照会をしているリストからアプローチリストを作成する

④アプローチリストを作成のメニューから、「URLアクセス情報から登録」を選択します。

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。

⑤

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

(2) 上記、収集タグを埋め込んだ、webサイトのURLを入力してください。

(3) リストの概要を入力してください。

⑤こちらの収集タグを、アクセス情報を取得したいWebサイト内に埋め込みます。埋め込む場所は<head>タグの中となります。

※アプローチリストを完成させる前にタグを埋め込みますと、タグの情報が異なってしまうというトラブルが発生する可能性があるため、まずはアプローチリストを完成させます。(タグは後から確認・コピーできます。)

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='[REDACTED]'></script>
```

(2) 上記、収集タグを埋め込んだ、webサイトのURLを入力してください。

⑥

https://cloud-tel-marketing.com/lp/

(3) リストの概要を入力してください。

⑥こちらには、WebサイトのURLを入力します。

※収集タグは1つのアプローチリストに1つ設定することができ、タグを設定するサイト毎に、アプローチリストを分ける必要があり、1つのアプローチリストで、複数のサイトを収集することはできません。例えば、お客様のホームページのトップページにアクセスした情報と、他のページにアクセスした情報で、別々のアプローチリストを作成する場合は、別々の収集タグを埋め込む必要がございます。

(2) 上記、収集タグを埋め込んだ、webサイトのURLを入力してください。

https://cloud-tel-marketing.com/lp/

(3) リストの概要を入力してください。

業界・業種	<input type="text"/>	検索
サービス/商品名	サービス/商品名を追加	
リスト取得先	⑦	
リード	<input checked="" type="checkbox"/> リード管理にも反映する ※チェックを入れると、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。 ※チェックを外すと、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。	

(4) リストの詳細情報を入力してください。

⑦こちらの画面で「リード管理にも反映する」にチェックを入れますと、アプローチリストに追加される際に、担当者一覧画面にも追加されるようになります。

(4) リストの詳細情報を入力してください。

⑧

リスト名 必須	クラウド型営業支援システムSalesCrowd_Web閲覧企業リスト
プランニングタグ	エリア
	部署
	レイヤー
	チャンネル
	着地
	従業員数
	切り口
商材選択	SalesCrowd 
対応担当者	選択 > ※アポイントを取得後、対応する担当者を選択して下さい。 ※セミナー参加アポイント等、次の対応が不要な場合は、選択不要です。
担当者	〇〇 〇〇他 選択 >

⑧リストの詳細情報では、リスト名、担当者など必要項目を設定します。
リスト名は後で確認しやすいように、「サイト名_Web閲覧企業リスト」などをお勧めしております。

※これらの項目は後から変更・追加ができます。

リスト名 必須	クラウド型営業支援システムSalesCrowd_Web閲覧企業リスト
プランニングタグ	エリア
	部署
	レイヤー
	チャネル
	着地
	従業員数
	切り口
商材選択	SalesCrowd 
対応担当者	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <div style="background-color: #e0e0e0; padding: 2px; display: inline-block; margin-bottom: 5px;">選択 ></div> <p>※アポイントを取得後、対応する担当者を選択して下さい。 ※セミナー参加アポイント等、次の対応が不要な場合は、選択不要です。</p> </div>
担当者	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> ○○ ○○他 <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; display: inline-block;"> 選択 </div> </div> </div>
ヘッド担当者設定	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <div style="background-color: #e0e0e0; padding: 2px; display: inline-block;">選択 ></div> </div>

⑨

対応担当者には、アポイント取得後などに対応する担当者がある場合は設定をします。

担当者には、このアプローチリストを管理したり、架電などのアプローチを行う担当者を選択します。

⑨担当者項目の「選択」をクリックします。

担当者選択

名前を検索

検索

選択	担当者
<input checked="" type="checkbox"/>	○○ ○○
<input type="checkbox"/>	○○ ○○
<input type="checkbox"/>	○○ ○○

⑩

⑪

選択する

⑩担当者の名前にチェックを入れ、⑪「選択する」をクリックして設定します。

※アルバイト権限の方の場合、担当者に設定をしないと、その方がログインをしてもアプローチリスト一覧には表示されません。

後から特定の担当者を一括でアプローチリストに設定する方法につきましては、別マニュアル「担当者のアカウントを追加する」でご案内しております。

リスト名 必須	クラウド型営業支援システムSalesCrowd_Web閲覧企業リスト
プランニングタグ	エリア
	部署
	レイヤー
	チャネル
	着地
	従業員数
	切り口
商材選択	SalesCrowd 
メール通知設定	<p>※ リストになった際、担当者がいない場合など選択した人が担当者として扱われます。</p> <p>他</p> <p>⑫  選択 </p> <p>※ アボ を取得時、資料送付時にメール通知を行うか設定します。</p>
	通知メール掲題設定
感出部署1	<p>編集 ></p>

⑫メール通知設定項目の「選択」をクリックします。

メール通知設定

各担当者ごとの資料送付、アポ取得、商談、架電結果登録、URLアクセス情報からのターゲット情報更新時のメール通知設定。

⑬

アカウントID	名前	メールアドレス	資料送付	アポイント	商談	架電	URLアクセス情報更新
	〇〇 〇〇		<input checked="" type="checkbox"/>				

メール配信先

メールCC設定で登録したメールアドレスごとのアポイント取得時・資料送付時のメール通知の有無の設定が行えます。

メールアドレス	資料送付	アポイント	商談	架電	URLアクセス情報更新
	<input checked="" type="checkbox"/>				

選択する

⑬URLアクセス情報更新にチェックを入れると、
サイトへ訪問があり、情報が取得できた場合に通知メールが届くようになります。

※閲覧数が多い場合はその分メールが多くなるため、その点も考慮して設定して頂ければと存じます。

開始日 必須	<input type="text"/>	
終了日	<input type="text"/>	
台本	+ 追加 ※台本として選択したものの以外は参考資料として表示されます。	
お問い合わせ台本	選択して下さい	▼

(5) リストの質問と答えを入力してください。

	質問1	<input type="text" value="質問を入力"/>
	答え1	<input type="text" value="答えを入力"/> + 答えを追加

+ 項目を追加

⑭

戻る	確認へ 
----	---

⑭「確認へ」をクリックします。

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) 収集タグを確認してください。

埋め込み用タグ

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

(2) webサイトのURLを確認してください。

webサイトURL

https://cloud-tel-marketing.com/lp/

(5) リストの質問と答えを確認してください。

質問1

答え1

⑮

戻る

登録する



⑮内容に間違いがないかを確認し、一番下の「登録する」をクリックします。

アプローチリスト一覧

♥ このページをブックマーク

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 >](#)

検索したいアプローチリスト名を入力してください

検索

アプローチリスト管理

アプローチリスト内の企業名、電話番号で検索したい場合は、チェックを入れてから検索してください

登録済み 6件

作業を選択してください

実行

CSVダウンロード

印刷

表示件数 100

<input type="checkbox"/> 全選択	編集	商材名	アプローチリスト名	プランニングタグ	最終作業日時	未作業	架電/有効リスト/全体
					合計数		
<input type="checkbox"/>	⋮	SalesCrowd	クラウド型営業支援システムSalesCrowd_Web閲覧企業リスト				
<input type="checkbox"/>	⋮	SalesCrowd	サニブルアプローチリスト	都道府県(他2件)			

⑩

⑩アプローチリスト一覧に追加されました。これでアプローチリストの登録は完了です。

※WebサイトにアクセスしたIPアドレスを取得し、そのIPアドレスの企業情報が分かる場合のみ、アプローチリストに自動で登録されます。

アプローチリスト一覧

このページをブックマーク

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 >](#)

検索したいアプローチリスト名を入力してください

検索

アプローチリスト管理

登録済み 6件

作業を選択してください

実行

CSVダウンロード

印刷

表示件数 100

<input type="checkbox"/> 全選択	編集	商材名	アプローチリスト名	プランニングタグ	最終作業日時	未作業	架電/有効リスト/全体
					合計数		
<input type="checkbox"/>	 SalesCrowd		クラウド型営業支援システムSalesCrowd_Web閲覧企業リスト				
<input type="checkbox"/>	編集		サンプルアプローチリストC	一都三県(他2件)			
<input type="checkbox"/>	依頼						
<input type="checkbox"/>	個別リスト		サンプルアプローチリストA				

⑰収集タグを確認するには、「メニュー」マークの「編集」をクリックします。

アプローチリストを編集

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	クラウド型営業支援システムSalesCrowd_Web閲覧企業リスト
リスト属性	インバウンド
プランニングタグ	エリア
+ 項目を追加	

URLアクセス情報収集関連（タグ埋め込みURLは編集可）

⑱

収集タグ	<code><script src='https://sales-crowd.jp/js/UrlAccessApi.js' id='sc_api' data-token=' ' ></script></code>
タグ埋め込みURL	https://cloud-tel-marketing.com/lp/

戻る

最終確認へ

⑱アプローチリストを編集する画面が開きますので、下部にあるURLアクセス情報収集関連で、収集タグが確認できます。

対応担当者	<p>選択 ></p> <p>※アポイントを取得後、対応する担当者を選択して下さい。 ※セミナー参加アポイント等、次の対応が不要な場合は、選択不要です。</p>
担当者	<p>〇〇 〇〇</p> <p>選択 ></p>
メール通知設定	<p>①9</p> <p>他</p> <p>選択 ></p> <p>※アポイントを取得時、資料送付時にメール通知を行うか設定します。</p> <p>通知メール掲題設定</p> <p>編集 ></p>
呼出部署1	
呼出部署2	
呼出部署3	
備考	
開始日 必須	<input type="text"/> 
終了日	<input type="text"/> 

①9先程同様にメールの通知設定を変更する場合は「選択」をクリックの上、設定を変更してください。

The image shows a browser window displaying the Sales Crowd website. The website header includes the logo for Aidma Holdings and navigation links for 'Sales Crowd' features, pricing, and case studies. The main content area features a large blue banner with the text '「TMO」を全面リニューアル! 営業活動がこれひとつ。' (Comprehensive TMO renewal! Business activities in one go). Below this, there are yellow callouts: '営業リスト 160万件以上' (Sales list 160,000+ items) and '無料トライアル 実施中' (Free trial in progress). A large yellow circle at the bottom right says '業界最安値 月額 50,000円' (Industry lowest price, monthly 50,000 yen).

Overlaid on the right side is a code editor showing HTML source code. A red box highlights a script tag being inserted into the </head> section. A red arrow points from the main text of the website to this script tag.

```

41 </script>
42 <style type="text/css">
43   ul.pri {
44     padding-left: 15px;
45   }
46   ul.pri li {
47     list-style: disc;
48     margin-bottom: 10px;
49   }
50 </style>
51 <!-- Global site tag (gtag.js) - Google AdWords:
52      827282693 -->
53 <script
54   async
55   src="https://www.googletagmanager.com/gtag/js?id=AW-827282693"
56 <https://www.googletagmanager.com/gtag/js?id=AW-827282693"
57 ></script>
58 <script>
59   window.dataLayer = window.dataLayer || [];
60   function gtag() {
61     dataLayer.push(arguments);
62   }
63   gtag("js", new Date());
64   gtag("config", "AW-827282693");
65 </script>
66 <script
67   src="https://sales-crowd.jp/js/UrlAccessApi.js"
68   id="sc_api"
69   data-token="36928866475469"
70 ></script>
71 </head>
72 <body>
73 <script>
74   var _chaq = _chaq || [];
75   _chaq["_accountID"] = 1767;
76   (function (D, s) {
77     var ca = D.createElement(s),
78         ss = D.getElementsByTagName(s)[0];
79     ca.type = "text/javascript";
80     ca.async = !0;
81     ca.setAttribute("charset", "utf-8");
82     var sr = "https://v1.chamo-chat.com/chamovps.js";
83     ca.src = sr + "?" + parseInt(new Date() / 60000);
84     ss.parentNode.insertBefore(ca, ss);
85   })(document, "script");
86 </script>

```

例えば、当社で運用しているサイトでは、こちらの</head>ヘッダの終了タグの直前に埋め込んでおります。
埋め込んでいただく際は、余計なスペースや文字が入っていないかをご確認の上、設定をしてください。

※上記の画面は、該当のサイト上で右クリック→「ページのソースを表示」よりご確認頂けます。

アプローチリスト一覧

♥ このページをブックマーク

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 >](#)

検索したいアプローチリスト名を入力してください

検索

アプローチリスト管理

アプローチリスト内の企業名、電話番号で検索したい場合は、チェックを入れてから検索してください

登録済み 6件

作業を選択してください

実行

CSVダウンロード

印刷

表示件数 100

<input type="checkbox"/> 全選択	編集	商材名	アプローチリスト名	プランニングタグ	最終作業日時	未作業	架電/有効リスト/全体
					合計数		
<input type="checkbox"/>	⋮	SalesCrowd	クラウド型営業支援システムSalesCrowd_Web閲覧企業リスト			②0 1件	

②その後、リストが収集されるようになれば設定は完了です。
ただ、設置をした後アプローチリストに収集されないというケースがあり、

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='696781532732406945459'></script>
```

The screenshot shows a browser window with the URL `cloud-tel-marketing.com/lp/`. The website content includes the 'Sales Crowd' logo and a promotional banner for 'TMO' renewal. The source code on the right shows a script tag with the following attributes: `src="https://sales-crowd.jp/js/UrlAccessApi.js"`, `id="sc_api"`, and `data-token="36928866475469"`. The `data-token` value is highlighted in red. A blue arrow points from this token to the token in the code block above. A red arrow points from the source code to the website image.

理由として、

①サイトに設置されているタグと収集されるアプローチリストのタグの数字が異なっている

※同一でないと正常に収集がされません。



タグの設定

タグの種類



カスタム HTML
カスタム HTML タグ

✓ document.write をサポートする ⓘ

追加のタグメタデータ ⓘ

✓ タグ名を含める

タグ名のキー ⓘ
data-token



トリガー

配信トリガー



ウィンドウの読み込み
ページビュー

②Googleタグマネージャでタグの設定をして + a の設定ができていない

The screenshot shows a web browser window with the URL `cloud-tel-marketing.com/lp/`. The page content includes the Sales Crowd logo, navigation links like '導入' (Introduction), and promotional text: 「TMO」を全面リニューアル! 営業活動がこれひとつ。 (Comprehensive TMO renewal! Business activities are all in one). It also features statistics: 営業リスト 160万件以上 (Business list 160,000+ items) and 無料トライアル実施中 (Free trial in progress). A yellow circle highlights the price: 業界最安値 月額 50,000円 (Industry lowest price, monthly 50,000 yen).

The source code on the right shows a `<script>` tag with the following attributes: `src="https://sales-crowd.jp/js/UrlAccessApi.js"`, `id="sc_api"`, and `data-token="36928866475469"`. A red box highlights this script tag, and a red arrow points from the '導入' button on the website to it. A red 'X' is placed to the right of the script tag, indicating an error.

③埋め込むサイトに計測タグの位置が正しく設定されていない

- ※上記は、「head」の開始タグ<head>の前に埋め込んでいる場合となります。
- ※「head」の終了タグ</head>の前に埋め込んで頂いているかご確認ください。