

株式会社〇〇〇〇

最終更新: 1年前



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

2023.05.16 (2023/05)

【重要】アポイントからアポイントになった場合の結果登録方法

お問い合わせ、お問い合わせ

1. アポイントからアポイントになった場合の結果登録方法について、
詳しくはこちらをご覧ください。>

2023.05.16 (2023/05)

【重要】アポイントからアポイントになった場合の結果登録方法

お問い合わせ、お問い合わせ

1. アポイントからアポイントになった場合の結果登録方法について、
詳しくはこちらをご覧ください。>

～フォームアプローチからアポイントになった場合の結果登録方法～

株式会社〇〇〇〇

最終更新: 1年前



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

2023.03.24 (2023/03/24)

【重要】アポイント予約のお願い

お問い合わせ、予約のお願い

1. 弊社のアポイント予約システムが稼働しております。アポイント予約のお願い、お問い合わせのお願いです。

2023.03.24 (2023/03/24)

【重要】アポイント予約のお願い

お問い合わせ、予約のお願い

1. アポイント予約システムが稼働しております。アポイント予約のお願い、お問い合わせのお願いです。

ホームページのお問い合わせフォームからお問い合わせを行い、その結果アポイントに繋がった場合など細かい分析が出来るようにする方法についてご案内致します。

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 >](#)

登録済み 1件

② アプローチ実行 ▾ ③ 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	資料請
			合計数			480件	0件 / 480件 / 480件	0件
① <input checked="" type="checkbox"/>	⋮	SalesCrowd	テスト×××BIZMAPS_downloadData_			480件	0件 / 480件 / 480件	0件

まず、お問い合わせを行った後、結果登録を行うために、
①アプローチリスト一覧で該当のアプローチリストにチェックを入れ、②「アプローチ実行」を選択し③「実行」をクリックします。

※アプローチリスト一覧は上部メニュー「アプローチリスト」から「アプローチリスト一覧」を選択して開きます。

架電

メールDM

一斉架電

一斉メール

お問い合わせ

FAX

郵送DM

手紙

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

オートコール

ON

OFF

台本/参考資料

該当件数 12件

|| 保留

表示事項のカスタマイズ

CSVダウンロード

CSVダウンロード (全履歴付き)

表示件数 100

非通知モード : OFF

アプローチ	詳細	結果登録	履歴	禁止	アプローチリスト名称	企業名	最終架電日時	架電回数	最終架電メモ
ソ	詳細	結果登録	履歴		サンプルアプローチリスト1	テスト株式会社		0	
ソ	詳細	結果登録	履歴		サンプルアプローチリスト1	株式会社サンプル20		0	

アプローチ画面に遷移します。
結果登録を行うアプローチ先の「詳細」をクリックします。

テスト株式会社

■ 台本/参考資料

☰ マイリスト

⚙️ 架電設定

非通知モード：OFF

📧 発信

■ 切断

|| 保留

受付拒否

受付資料請求

本人不在

@gmail.com

① <https://cloud-tel-marketing.com/lp/>

③ お問い合わせ済み

お問い合わせの返信有り

お申込み・お問い合わせはこちらから

②

御社名 必須 部署名 お名前 必須 姓 名 フリガナ セイ メイ 電話番号 必須 FAX メールアドレス 必須 都道府県 必須 住所(都道府県以下)

企業詳細のウィンドウが開きますので、こちらでフォーム送信後の結果登録を行います。

- ①例えばホームページにアクセスし、
- ②そのホームページのお問い合わせフォームから問い合わせを行った場合、
- ③下にある「お問い合わせ済み」をクリックします。

テスト株式会社

送信

受付拒否

本人拒否

その他

不通

お問い合わせ済み

 アプローチ禁止

テンプレート テンプレート選択 ▼

アプローチメモ テンプレート選択

フォーム用でお

フォーム用

登録

テンプレートは、お問い合わせフォーム用に作成したものがあれば選択します。
アプローチメモには、お問い合わせを行った旨などを入力し、「登録」をクリックします。

※テンプレートは、右上の歯車マークの「アプローチ手法設定」から「メールDMテンプレート一覧」をクリックし、メールDMテンプレート一覧の「新規登録」から登録出来ます。

テスト株式会社

非通知モード：OFF

📧 発信

■ 切断

|| 保留

受付拒否

受付資料請求

本人不在

@gmail.com

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

お問い合わせ済み

お問い合わせの返信有り

お問い合わせの返信有り

 アプローチ禁止

テンプレート フォーム用

アプローチメモ

登録

また、この会社から問い合わせ後に返信があった場合は、「お問い合わせの返信有り」をクリックして結果登録を行います。

テスト株式会社

■ 台本/参考資料

☰ マイリスト

⚙️ 架電設定

非通知モード : OFF

表示件数 100 ▾

📤 発信

■ 切断

⏸️ 保留

受付拒否

受付資料請求

本人不在

@gmail.com



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



お問い合わせ済み

お問い合わせの返信有り

音声	詳細	編集	削除	日付 ⇅	結果 ⇅	
		編集	削除	2021-02-	お問い合わせの返信有り	サンプ
		編集	削除	2021-02-	お問い合わせ済み	サンプ

登録した結果は、画面右側に表示されます。

SalesCrowdの初期設定では、「お問い合わせ済み」と「お問い合わせの返信有り」の二つが登録できます。

株式会社〇〇〇〇

リスト

アプローチ

分析

レポート

MA

チャット

オンライン

?

📁

🔒

❤️

☎️

💬

✎️

⚙️

解析 ?

時間表示方法

時間別

対象の期間

今日

解析

顧客分析

ウェブアクセス解析

架電内容ダウンロード

単価出力

レポート一覧

5

集計する

集計の項目

電話

メール

お問い合わせ

FAX

郵送DM

手紙

商談

インバウンド

リセット

例えば、個々のお問い合わせの結果だけを集計して分析してみたい場合、まず①上部メニューの「分析」の②「解析」をクリックし、③対象の期間を「今日」に、④集計の項目を「お問い合わせ」とそれぞれ選択し、⑤「集計する」をクリックします。

解析

時間表示方法 **時間別** 日別 週別 月別 曜日別

対象の期間 今日 2021-02- 2021-02- 曜日 月 火 水 木 金 土 日

台 0時 1時 2時 3時 4時 5時 6時 7時 8時 9時 10時 11時 12時 13時 14時 15時 16時 17時 18時 19時 20時 21時 22時 23時

CSVダウンロード 表示項目の絞り込み

時間帯	お問い合わせ数	お問い合わせ済み数	お問い合わせ済み率	お問い合わせの返信有り数	お問い合わせの返信有り率	アウトバウンド	インバウンド	
総合計/総平均	2	1	50.00%	1	50.00%	1	0	
10:00 ~ 10:59	2	1	50.00%	1	50.00%	1	0	

下にスクロールするとグラフと表の解析結果が表示されます。
表では、2件お問い合わせをして1件お問い合わせ済み、さらに1件お問い合わせの返信があった、つまり50%の割合で返信があったことが分かります。
しかし、このお問い合わせの返信があったものがアポイントに繋がったのかが分かりません。

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

?

📁

🎧

❤️

☎️

💬

✎️

⚙️

アプローチリスト一覧

マイリスト

アプローチ結果設定

アプローチ結果設定

電話アプローチ設定

アプローチタブ一覧

お問い合わせアプローチ結果

架電アプローチ結果

メールDMアプローチ結果

お問い合わせアプローチ結果

商談アプローチ結果

FAXアプローチ結果

郵送DMアプローチ結果

手紙アプローチ結果

メールアプローチ設定

その他アプローチ設定

結果名 **必須**

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

削除

00002

お問い合わせフォーム

お問い合わせの返信有

お問い合わせの返信有り

01000

お問い合わせフォーム

お問い合わせアプロ

お問い合わせアプローチ

そこで、お問い合わせがアポイントに繋がった時のアプローチ結果を新しく作成します。

- ① 上部メニューの「アプローチ」をクリックし、②「アプローチ結果設定」から「アプローチ結果設定」をクリックします。アプローチ結果一覧画面に遷移し、「お問い合わせアプローチ結果」を選択します。

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

お問い合わせアプローチ結果

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	削除
00001		お問い合わせフォーム	お問い合わせ済み	お問い合わせ済み	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
00002		お問い合わせフォーム	お問い合わせの返信有	お問い合わせの返信有り	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
00003		お問い合わせフォーム	お問い合わせアポイン	お問い合わせアポイント	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

①

+ 追加

③

登録する

②

- ①アプローチ結果一覧で、「+ 追加」をクリックし、
- ②アプローチ結果名を「お問い合わせアポイント」等と入力し、リードフェーズに追加と結果一覧に表示にチェックを入れ、
- ③「登録する」をクリックします。

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

アプローチリスト一覧
マイリスト
アプローチ結果設定
電話アプローチ設定
メールアプローチ設定
その他アプローチ設定

②

アプローチ結果設定
アプローチタブ一覧

③

架電アプローチタブ
架電アプローチタブ
メールDMアプローチタブ
お問い合わせアプローチタブ
FAXアプローチタブ
郵送DMアプローチタブ
手紙アプローチタブ

		架電アプローチタブ 必須	タブの色 必須	文字の色
		受付拒否	A1BB94	白 ▾
		受付資料請求	A1BB94	白 ▾
		本人不在	A1BB94	白 ▾

- ① 上部メニューの「アプローチ」をクリックし、②「アプローチ結果設定」から「アプローチタブ一覧」をクリックします。
- ③ アプローチタブ一覧画面に遷移し、「お問い合わせアプローチタブ」を選択します。

アプローチタブ
アプローチタブの設定を

お問い合わせアプロ

編集		必須	タブの色 必須	文字の色
			eaedf7	白
			BC9EB2	白
	お問い合わせアポイント		8a0c8a	白

アプローチ結果選択

選択	架電結果
<input type="checkbox"/>	お問い合わせ済み
<input type="checkbox"/>	お問い合わせの返信有り
<input checked="" type="checkbox"/>	お問い合わせアポイント

戻る 選択する

① +追加

② お問い合わせアポイント

③ 

④ お問い合わせアポイント

⑤ 登録する

- ①「+追加」をクリックし、アプローチ結果名と同じく②「お問い合わせアポイント」と入力し、タブの色・文字の色をそれぞれ選びます。
- ③編集の「鉛筆」マークをクリックし、④紐付けたいお問い合わせアポイントにチェックを入れて「選択する」をクリックします。
- ⑤一番下の「登録する」をクリックすると、登録完了です。

テスト株式会社

非通知モード：OFF

📧 発信

■ 切断

|| 保留

受付拒否

受付資料請求

本人不在

@gmail.com

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

お問い合わせ済み

お問い合わせの返信有り

お問い合わせアポイント

お問い合わせアポイント

 アプローチ禁止

テンプレート フォーム用

アプローチメモ

登録

再び企業詳細のページを開き、登録した「お問い合わせアポイント」を選択し結果登録を行います。

※通常のアポイントと同様に、アプローチ禁止にチェックを入れての登録をお勧めしております。

**アプローチ禁止**

アプローチ禁止として登録されています。

テスト株式会社

■ 台本/参考資料

☰ マイリスト

⚙️ 架電設定

非通知モード : OFF

表示件数 100 ▾

📧 発信	■ 切断	 保留
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	一斉発信済
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 ▾	
		編集	削除	2021-02-	お問い合わせアポイント	サンプ
		編集	削除	2021-02-	お問い合わせの返信有り	サンプ
		編集	削除	2021-02-	お問い合わせ済み	サンプ

アプローチ禁止と表示され、登録した「お問い合わせアポイント」の結果が登録されました。

株式会社〇〇〇〇 ▾ リスト ▾ アプローチ ▾ 分析 ① ▾ リード ▾ MA ▾ チャット オンライン

② 一覧
カンバン表示
URLアクセス企業一覧

リード管理画面 ②

③ テスト株式会社

④ 検索

詳細検索 ▾

チーム設定: 全社 ▾ 表示ユーザー設定 期間: 2020/11/ ▾ ~ 2021/02/ ▾ 表示項目設定

該当件数: 1 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 ▾	企業名 ▾	最終アプローチ結果 ▾	資料請求/状況・レベル ▾	資料請求/ステータス ▾	アオ
		テスト株式会社	お問い合わせアポイント	-	-	-

- ①上部メニューの「リード」の②「一覧」を選択し、リード管理画面を開きます。
③先ほどの企業名を入力し④「検索」をかけるとページ下部に表示され、最終アプローチ結果が「お問い合わせアポイント」となっていることが確認出来ます。

チーム設定： 全社

表示ユーザー設定

期間：

2020/11/



～

2021/02/



表示項目設定

該当件数： **1 件**

CSVダウンロード

リスト作成

カンバン表示

表示件数 100



☰
📄 全件(18件)
📄 リードフェーズ(10件) ▾
📄 最終結果なし (1件)
📄 アポイント (3件) ▲
📄 アポイント取得済み 3件
📄 予定変更 0件
📄 対応予定確認済み 0件
📄 キャンセル
📄 お問い合わせアポイント (1件)
📄 webお問い合わせ (0件)

メール配信停止 ▾	次回対応日 ▾	企業名 ▾	最終アプローチ結果 ▾	資料請求/状況・レベル ▾	資
		テスト株式会社	お問い合わせアポイント	-	-



表の左のメニューをクリックし、下にスクロールするとカスタマイズした「お問い合わせアポイント」が表示されていることが確認出来ます。

株式会社〇〇〇〇

リスト

アプローチ

分析

レポート

MA

チャット

オンライン

?

📁

🔒

❤️

☎️

💬

✎️

⚙️

解析 ?

時間表示方法

時間別

対象の期間

今日

①

②

③

⑤

集計の項目

電話

メール

④ お問い合わせ

FAX

郵送DM

手紙

商談

インバウンド

リセット

解析

顧客分析

ウェブアクセス解析

架電内容ダウンロード

単価出力

レポート一覧

集計する



最後に、再度分析を行います。

- ①まず「分析」の②「解析」をクリックし、③「対象の期間」を「今日」に、④「集計の項目」を「お問い合わせ」とそれぞれ選択し⑤「集計する」をクリックします。

解析

時間表示方法 **時間別** 日別 週別 月別 曜日別

対象の期間 今日 2021-02- 2021-02- 曜日 月 火 水 木 金 土 日

CSVダウンロード 表示項目の絞り込み

時間帯	お問い合わせ数	お問い合わせ済み数	お問い合わせ済み率	お問い合わせの返信有り数	お問い合わせの返信有り率	お問い合わせアポイント数	お問い合わせアポイント率
総合計/総平均	3	1	33.33%	1	33.33%	1	33.33%
10:00 ~ 10:59	2	1	50.00%	1	50.00%	0	0.00%
11:00 ~ 11:59	1	0	0.00%	0	0.00%	1	100.00%

表の解析結果に、カスタムで登録したお問い合わせアポイント数とお問い合わせアポイント率が反映されました。
表では、3件お問い合わせをして1件お問い合わせ済み、1件お問い合わせの返信があり、その後アポイントに繋がったものが1件で33.33%ということが分かります。

※CSVダウンロードにも反映され、ファイルをダウンロード出来ます。