

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)

【重要】アポイント予約のご案内

お問い合わせ、お申し込み

1. お問い合わせいただいたお客様から、
お問い合わせの件について、ご連絡させていただきます。

2023.05.16 (2023)

【重要】アポイント予約のご案内

お問い合わせ、お申し込み

1. お問い合わせいただいたお客様から、

～HPのお問い合わせフォームからメール文面を送信、アプローチし、
それをSalesCrowdで管理する方法～

最終更新日：2023年5月16日

株式会社〇〇〇〇

リスト

① アプローチ

分析

リード

MA

チャット

オンライン

?



②

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 >

アプローチリストご契約内容

メールアプローチ設定 >

その他アプローチ設定 >

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

本人資料請求数

受付資料請求数

2件 (18.2%)

0件 (0.0%)

0件 (0.0%)

News

2023.03.28 (水曜日)

【重要】アプローチご契約内容について

お問い合わせ、お問い合わせ

1. お問い合わせフォームへのアプローチを行う際は、必ずお問い合わせフォームにアクセスしていただき、お問い合わせフォームからお問い合わせください。

2023.03.28 (水曜日)

【重要】アプローチご契約内容について

お問い合わせ、お問い合わせ

1. アプローチを行う際は、必ずお問い合わせフォームにアクセスしていただき、お問い合わせフォームからお問い合わせください。

お問い合わせフォームへのアプローチをする方法について、ご案内致します。
まず、SalesCrowdにログインし、上部メニューの①「アプローチ」から、②「アプローチリスト一覧」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 2件

作業を選択してください

⑤

実行

CSVダウンロード

表示件数 100 ▼

全選択

④

作業を選択してください

アプローチ禁止リスト照会

アプローチ実行

音声ダウンロード

エラーリスト修正

重複リスト修正

データベース照会

不要データ削除

アプローチ先照会

サービス/商品名 ⇅

アプローチリスト名 ⇅

最終作業日時 ⇅

未作業 ⇅

合計数

18件

Aサービス

サンプルアプローチリスト1

2021-01-28 15:13

13件

Aサービス

「フォロー」リスト

2021-01-19 10:06

5件

- ③ アプローチを行うアプローチリストにチェックを入れ、
- ④ 「アプローチ実行」を選択し、
- ⑤ 「実行」をクリックします。

全件 (30)

未作業 (13)

作業済み (17)

掛け直し (0)

架電済み (17)

受付拒否 (0)

受付資料請求 (6)

HELP

Fax・郵送DMアプローチ (β版)

アプローチ画面

♥️ このページをブックマーク

架電

メールDM

一斉架電

一斉メール

⑥
お問い合わせ

FAX

郵送DM

手紙

テンプレート選択

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 13件

表示順序のカスタマイズ

CSVダウンロード

表示件数 100

⑥アプローチ画面で、「お問い合わせ」をクリックします。

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

営業支援会社がつくったクラウド型営業支援システム“Sales Crowd”

株式会社 アイドマ・ホールディングス
Aidma Holdings

「Sales Crowd」でできること

料金表

導入事例

お申込み
お問い合わせ

該当件数 13件

表示事項の力

アプローチ

詳細

⑦



お申込み・お問い合わせはこちらから

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

お問い合わせフォームの登録がある場合は、
⑦「アプローチ」欄にフォームのアイコンが表示されます。アイコンをクリックすると、別ウインドウでお問い合わせフォームが立ち上がりますので、こちらからお問い合わせを行います。

- 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

該当件数 13件

表示事項のカスタマイズ

CSVダウンロード

表示件数 100

アプローチ	⑧ 詳細	結果登録	履歴	禁止	企業ホームページURL	お問い合わせURL	会社情報
	詳細	結果登録	履歴		https://cloud-tel-marketing.com/lp/	https://cloud-tel-marketing.com/lp/#area4	
	詳細	結果登録	履歴				
	詳細	結果登録	履歴				
	詳細	結果登録	履歴				
	詳細	結果登録	履歴				
	詳細	結果登録	履歴				
	詳細	結果登録	履歴				

SalesCrowdからお問い合わせフォームを開くためには、「お問い合わせURL」欄に、お問い合わせフォームのURLが入っている必要があります。
 CSVからアプローチリストを登録する際は、⑧「詳細」をクリック、

株式会社サンプル 1 8 営業部

■ 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

< 全件 (0)

掛け直し (0)

受付拒否 (0)

受付資料請求
(0) >

企業情報	
企業名	株式会社サンプル 1 8
電話番号	03-XXXX-XXXX
住所	東京都〇〇区〇〇〇〇12-34
お問い合わせURL	https://cloud-tel-marketing.com/lp/#area4
代表者	サンプル代表者 1 8
会社情報	

下部の企業情報の「お問い合わせURL」という項目に、⑨右の「鉛筆」マークをクリックして、お問い合わせフォームのURLを入力してください。

株式会社サンプル 18 営業部

■ 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

< 全件 (0)

掛け直し (0)

受付拒否 (0)

受付資料請求
(0) >

@aidma-hd.jp



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



⑩ お問い合わせ済み

お問い合わせの返信有り

営業部

表示件数 100 ▼

お問い合わせを行った後は、結果登録を行います。
⑩「お問い合わせ済み」をクリックし、

ソ 発信

受付拒否

本人拒否

その他

不通

@aidma-hd

<https://cloud-tel->

お問い合わせ済み

お問い合わせ済

アプローチ禁止

テンプレート

アプローチメモ

登録

OK

sales-crowd.jp の内容
登録完了しました

①「登録」をクリックし、「登録完了しました」と表示されるので②「OK」を押します。
結果登録を行うと、履歴を残すことができます。

株式会社サンプル 18 営業部

■ 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					リスト	
		編集	削除	2021-02-01 15:17:38	お問い合わせ済み					サンプルアプ	

⑬

また、⑬「未作業」から「作業済み」に移動します。

⑭

アプローチ



アプローチリスト一覧

マイリスト

アプローチ結果設定

⑮



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

メールアプローチ設定

一斉メール

お問い合わせ

その他アプローチ設定

グループアプローチ件数：0件/1000件

全件 (480)

掛け直し (0)

架電済み (0)

受付拒否 (0)

受付資料請求

HELP

アプローチ画面

未作成

このページをブックマーク

架電

メール

チェックしたアプローチ先に

台本/参考資料

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

結果登録のボタンを増やすには、
上部メニュー⑭「アプローチ」の⑮「アプローチ結果設定」から「アプローチ結果」をクリックします。

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

sales-crowd.jp の内容
登録してよろしいですか？

20

OK

キャンセル

16

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"/>	
			18 カスタム		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

17

+ 追加

19

登録する

アプローチ結果一覧で、①⑥「お問い合わせアプローチ結果」を選択し、①⑦「追加」をクリックします。
①⑧「アプローチ結果名」を入力し、①⑨「登録する」をクリック、「登録してよろしいですか？」と表示されるので①⑩「OK」を押します。

※「結果一覧に表示」にチェックを入れると、結果登録の際にボタンが表示されるようになります。

株式会社〇〇〇〇

リスト

②① 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

②② 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

メールアプローチ設定

その他アプローチ設定

検索

アプローチリスト管理

検索したいアプローチ

 アプローチリスト内の企

チェックを入れてから検索してください

登録済み 1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

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

資料誌

結果登録のボタンを追加した後は、タブを追加する必要があります。
上部メニュー②①「アプローチ」の「アプローチ結果設定」から②②「アプローチタブ一覧」をクリックします。

アプローチタブ一覧

アプローチタブの設定を登録してください。

②③ お問い合わせアプローチタブ

編集	削除	表示するアプローチ結果	架電アプローチタブ 必須	タブの色 必須	文字の色
		お問い合わせ済み	お問い合わせ済み	eaedf7	白
		お問い合わせの返信有り	お問い合わせの返信有り	BC9EB2	白
		②⑤ カスタム	未選択	未選択	白

②④ + 追加

登録する

- ②③「お問い合わせアプローチタブ」を選択し、②④「追加」をクリックします。
②⑤先ほど追加したお問い合わせアプローチ結果と同じ名前を入力、②⑥「鉛筆」マークをクリックし、

アプローチタブ一覧

アプローチタブの設定を登録して

お問い合わせアプローチタブ

編集	削除
	
	
	

+ 追加

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"/>	カスタム

②⑦

②⑧

戻る 選択する

登録する

②⑦紐付けたいアプローチ結果にチェックを入れ、②⑧「選択する」をクリックします。

アプローチタブ一覧

アプローチタブの設定を登録してください。

sales-crowd.jp の内容
登録しますが、よろしいですか。

③0

OK

キャンセル

お問い合わせアプローチタブ ▼

編集	削除	表示するアプローチ結果	架電アプローチタブ 必須	タブの色 必須	文字の色
		お問い合わせ済み	お問い合わせ済み		白 ▼
		お問い合わせの返信有り	お問い合わせの返信有り		白 ▼
		カスタム	カスタム		白 ▼

③1

+ 追加

②9

登録する

②9「登録する」をクリックし、③0「登録しますが、よろしいですか。」と表示されるので、「OK」を選択して登録完了します。

③1※タブの色や文字の色はお好きなものに変更可能です。

全件 (30)

未作業 (13)

作業済み (17)

掛け直し (0)

お問い合わせの返信有り (0)

カスタム (0)

未送

HELP

Fax・郵送DMアプローチ (β版)

アプローチ画面

❤️ このページをブックマーク

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

テンプレート選択

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 13件

表示事項のカスタマイズ

CSVダウンロード

表示件数 100

アプローチ画面には、先ほどのタブが追加されました。
これで、SalesCrowd上から企業のお問い合わせフォームに送信した履歴やアプローチ件数を管理することが出来ます。

※お問い合わせフォームでのアプローチは、開封やリンク押下などの行動履歴は付きませんのでご了承ください。

全件 (480)

未作業 (480)

解析

③③

修正 (0)

架電済み (0)

受付拒否 (0)

受付資料請求

HELP

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

架電設定

このページをブックマーク

架電

メールDM

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

最終架電日時

年/月/日

📅

~

年/月/日

📅

📄 (参考資料)

また、アプローチ結果の解析をすることが可能です。
上部メニューの③②「分析」から③③「解析」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 ③④ 今月 2021-02-01 ~ 2021-02-28 曜日 月 火 水 木 金 土 日

③⑦ 集計する

集計の項目

電話 メール **③⑤** お問い合わせ FAX 郵送DM 手紙 商談 インバウンド リセット

売上高 リスト収集元

軸の設定

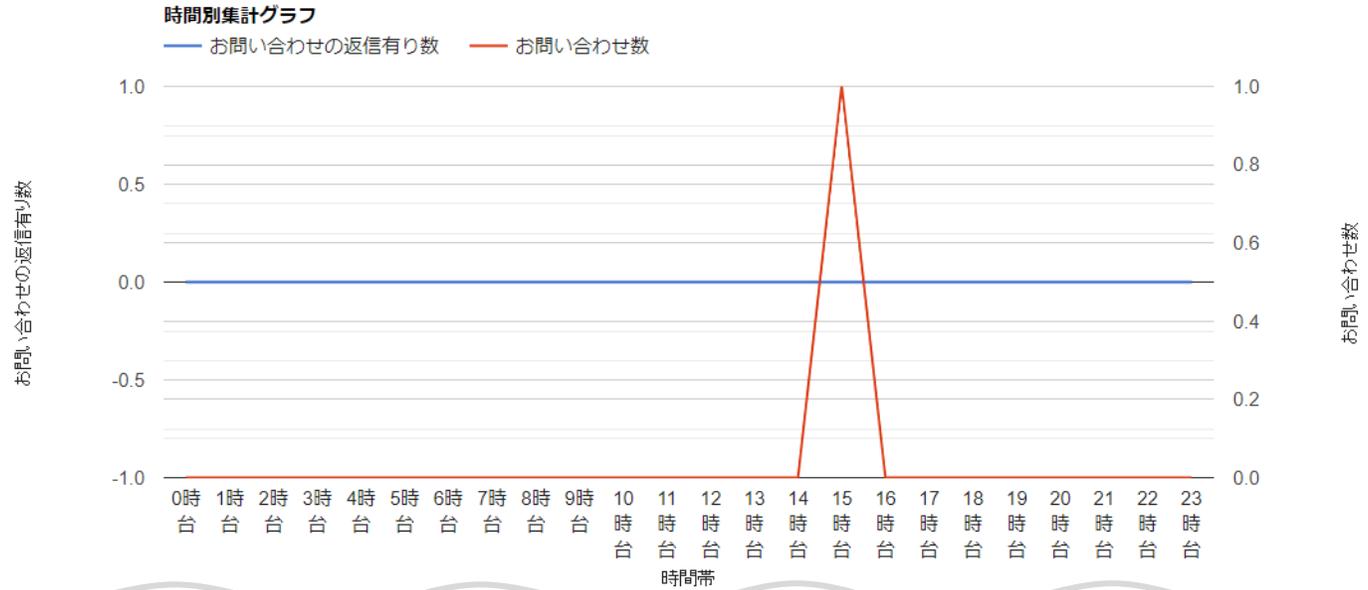
③⑥ 担当者 × 解析したい項目を選択

③④対象の期間を選択し、集計の項目で③⑤「お問い合わせ」を選択します。
軸の設定で③⑥「解析したい項目を選択」では、
例えば「担当者」を選択し、③⑦「集計する」をクリックします。

軸の設定

担当者

× 解析したい項目を選択



時間帯	担当者	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	カスタム数	カスタム率
総合計/総平均		1	1	100.00%	0	0.00%	0	0.00%
合計/平均	管理者 A	1	1	100.00%	0	0.00%	0	0.00%
15:00 ~ 15:59	管理者 A	1	1	100.00%	0	0.00%	0	0.00%

グラフや表が表示され、どの担当者が何件お問い合わせを行ったかを確認することができます。