

## トリガーを設定

シナリオを開始するきっかけになるアクションを設定します

アクションを選択 **必須**

商談結果が登録された時

対象の商談結果を選択してください **必須**

フォロー

-- 選択してください

フォロー

提案-Cヨミ

提案-Bヨミ

提案-Aヨミ

受注

キャンセル

登録

～商談結果をトリガーにして、シナリオを発動させる方法～

## 商談アプローチ結果登録

 この商談結果をトリガーにする

アプローチ結果

フォロー

次回対応予定者

なし

次回対応日時

状況・レベル

不明

商談担当者

なし

先方ニーズ

不明

先方予算

不明

導入時期

不明

決裁権

不明

提案金額

円

## 【前提】

商談結果登録をトリガーとしたシナリオを発動させるためには、  
商談結果登録の際に、「この商談結果をトリガーにする」のチェックボックスにチェックを入れた上で登録をする必要があります。

①

②

③

## 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

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: 5 件

CSVダウンロード

リスト作成

カンバン表示

表示件数 100

次回対応日時	次回対応予定者	企業名	商材名	アプローチリスト名称	詳細	担当者	履歴	関連企業	×
	〇〇 〇〇	株式会社〇〇〇〇	Aサービス	サンプルアプローチリスト1					
	〇〇 〇〇	株式会社〇〇〇〇	Aサービス	サンプルアプローチリスト1					
	〇〇 〇〇	株式会社〇〇〇〇	Aサービス	サンプルアプローチリスト1					

こちらのマニュアルでは、リード>一覧>リード管理画面から商談結果登録を行い、商談結果登録のシナリオを発動させる方法についてご案内致します。

まず、①「リード」から②「一覧」を選択し、③シナリオを発動させたい対象の企業名をクリックします。

三	次回対応日時 ▾	次回対応予定者 ▾	企業名 ▾	商材名 ▾	アプローチリスト名称 ▾	詳細	担当者	履歴	関連企業	×
ユーティリティ		〇〇 〇〇	株式会社〇〇〇〇			④ 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1 株式会社〇〇〇〇 <input type="checkbox"/> お見積もり提示済み ⑤ <input type="button" value="詳細へ"/> <input type="button" value="商談結果登録"/>				
		〇〇 〇〇	株式会社〇〇〇〇	Aサービス	サンプルアプローチリスト1					
		〇〇 〇〇	株式会社〇〇〇〇	Aサービス	サンプルアプローチリスト1					
		-	株式会社〇〇〇〇	Aサービス	サンプルアプローチリスト1					
		〇〇 〇〇	株式会社〇〇〇〇	Aサービス	サンプルアプローチリスト1					
セールスエース						企業情報詳細 企業名 株式会社〇〇〇〇 電話番号 メールアドレス 住所 企業ホームページURL				

④企業名をクリックすると、右側に企業詳細が表示されますので、  
⑤「商談結果登録」をクリックします。

### 商談アプローチ結果登録

⑥  この商談結果をトリガーにする

アプローチ結果  
フォロー

次回対応予定者  
なし

次回対応日時  
 :

状況・レベル  
不明

商談担当者  
なし

先方ニーズ  
不明

先方予算  
不明

導入時期  
不明

決裁権  
不明

提案金額  
円

商談アプローチ結果登録画面が表示されます。

既に作成済みのシナリオのトリガーに商談結果登録が設定されている場合は、  
⑥「この商談結果をトリガーにする」というチェックボックスが表示されますので、必ずチェックを入れます。

新規作成

通知メールテンプレート一覧

1

削除

編集

複製

履歴


分析

状態 

シナリオ名

選択リスト

更新者

更新日時 

x

編集

複製

履歴

分析

 ON

商談結果登録&gt;メール配信

全件

〇〇〇〇

トリガー

アクション名

商談結果が登録された時

2

対象の商談結果

フォロー

3



## 商談アプローチ結果登録

 この商談結果をトリガーにする

アプローチ結果

フォロー

3



次回対応予定者

なし

先方ニーズ

不明

先方予算

不明

## 商談アプローチ結果登録

アプローチ結果

提案-Cヨミ

次回対応予定者

なし

先方ニーズ

不明

先方予算

不明

## 【「この商談結果をトリガーにする」のチェックボックスが表示される条件】

1. シナリオが有効（ON）になっている
2. シナリオのトリガーに商談結果が登録された時が設定されている
3. 商談結果登録時に、アプローチ結果として、シナリオの対象の商談結果を選択している。

※マニュアルの例ですと、「フォロー」を選択した場合のみ表示されます。

## 商談アプローチ結果登録

 この商談結果をトリガーにする

アプローチ結果

フォロー

先方ニーズ

不明

次回

先方予定

先方担当者

選択してください

追加

## 担当者情報

部署名

営業部

部署名カナ

役職

部長

担当者名

フリガナ

性別

商談結果登録のトリガーが発動した後、次にメールを送信するようなシナリオの場合は、「先方担当者」を必ず登録します。

⑦担当者を選択し、⑧「追加」をクリックします。

先方担当者

〇〇〇〇

追加

## 担当者情報

部署名

営業部

部署名カナ

役職

部長

担当者名

〇〇〇〇

様

フリガナ

様

性別

男性

電話番号

メールアドレス ⑨

担当者新規登録

sales-crowd.jp の内容

担当者が設定されていない為、シナリオのトリガーが実行されません。結果登録してよろしいでしょうか？

OK

キャンセル

⑨担当者の情報を入力します。

※メールアドレスは必ず入力してください。

担当者情報を入力していない場合はアラートが表示されます。



詳細

商談資料

+ 追加

同時にメールを送る

⑩

⑩最後に「登録」をクリックすると、商談結果登録は完了します。