

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： 3 件

CSVダウンロード

リスト作成

カンバン表示

表示件数 100

三	次回対応予定者	企業名	アプローチリスト	詳細	担当者	履歴	関連企業	×
全件(22件)	〇〇 〇〇	サンプル01株式会社	サンプルアプローチレ	<div>次回対応日時：</div> <div>アプローチリスト名 サンプルアプローチリストA</div> <div>サンプル01株式会社</div> <div><input type="checkbox"/> お見積もり提示済み</div> <div> 詳細へ</div> <div>商談結果登録</div>				
リードフェーズ(20件) ^		サンプル01株式会社	サンプルアプローチレ					
最終結果なし (10件)		サンプル03株式会社	サンプルアプローチレ					
アポイント (3件) v								
アポイント取得済み 2件								
予定変更 1件								
対応予定確認済み 0件								
アポイントキャンセル 0件								

～リード管理画面で「商談結果登録」を行う方法～

一覧

カンバン表示

URLアクセス企業一覧

更新:



リード獲得数

週間 ▼

[アポイント](#)

0件

[本人資料請求数](#)

0件

[受付資料請求数](#)

0件

[全資料請求数](#)

0件

加算件数

0件

News

リード管理画面で「商談結果登録」を行う方法についてご案内いたします。

①上部メニューの「リード」から、②「一覧」をクリックします。

リード管理画面 ?

検索フィルター： 未選択 ▼

♥️ 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 ▼

③

チーム設定： 全社 ▼

表示ユーザー設定

期間：

📅

~

📅

表示項目設定

④

該当件数： 20 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 ▼

次回対応日時 ▼

次回対応予定者 ▼

企業名 ▼

アプローチリスト名称 ▼

最終アプローチ結果 ▼

〇〇 〇〇

サンプル10株式会社

サンプルアプローチリストA

配信済み

リード管理画面に遷移します。

③チーム設定を「全社」にすると、他のアカウントの担当になっているリストも含めて一覧で表示されます。

④該当件数が多い場合は、左側の「メニュー」をクリックします。

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

100



全件(22件)



リードフェーズ(20件)



最終結果なし(10件)



アポイント(3件)

⑤



□ アポイント取得済み

2件

□ 予定変更

1件

□ 対応予定確認済み

0件

□ アポイントキャンセル

0件

次回対応予定者

企業名

アプローチリスト名称

最終アプローチ結果

最終アプロー

〇〇 〇〇

サンプル01株式会社

サンプルアプローチリストA

アポイント

サンプル01株式会社

サンプルアプローチリストC

アポイント

サンプル03株式会社

サンプルアプローチリストC

アポイント



アポイントを取得すると、「リードフェーズ」に振り分けられます。

⑤「アポイント」をクリックすると、最終アプローチ結果がアポイントのもののみ一覧で表示されます。

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： 3 件

CSVダウンロード

リスト作成

カンバン表示

表示件数 100

三	次回対応予定者	企業名	アプローチリスト	詳細	担当者	履歴	関連企業	×
全件(22件)	〇〇 〇〇	サンプル01株式会社 ⑥	サンプルアプローチ	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A サンプル01株式会社 <input type="checkbox"/> お見積もり提示済み ⑦ 商談結果登録				
リードフェーズ(20件) ^		サンプル01株式会社	サンプルアプローチ					
最終結果なし (10件)		サンプル03株式会社	サンプルアプローチ					
アポイント (3件) v								
アポイント取得済み 2件								
予定変更 1件								
対応予定確認済み 0件								
アポイントキャンセル 0件								

⑥アポイント訪問後、商談結果登録を行いたい企業名の行をクリックします。

⑦右側に詳細が表示されますので、「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 ②

アプローチ結果

⑧

プルダウンメニュー:

- フォロー
- フォロー
- 提案-Cヨミ
- 提案-Bヨミ
- 提案-Aヨミ
- 受注
- カスタム

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開きます。

⑧アプローチ結果をプルダウンのメニューより選択します。

※こういった場合にどの結果を選択するかどうかにつきましては、管理者の方へご確認ください。

※プルダウンのメニューをカスタマイズする方法は、「商談結果登録のアプローチ結果をカスタマイズする方法」でご案内しております。

商談アプローチ結果登録 ②

アプローチ結果

フォロー

次回対応予定者

〇〇 〇〇

次回対応日時

10 : 30

状況・レベル

興味あり

商談担当者

〇〇 〇〇

先方ニーズ

〇

先方予算

〇

導入時期

〇

決裁権

〇

提案金額

100000 円

例えばアプローチ結果で「フォロー」を選択した場合は、
⑨「次回対応予定者」、「次回対応日時」には、次回フォローをする担当者と、フォローする予定日時を選択します。

※SalesCrowdに登録されているアカウントから選択することができます。

商談アプローチ結果登録 ?

アプローチ結果

フォロー

次回対応予定者

〇〇 〇〇

次回対応日時



10

:

30

状況・レベル

興味あり

⑩



商談担当者

〇〇 〇〇

⑪



先方ニーズ

〇

先方予算

〇

導入時期

〇

決裁権

〇

提案金額

100000

円

⑩「状況・レベル」では、今回商談を行った際の相手の反応を選択します。
※こちらはカスタマイズすることができません。

⑪「商談担当者」には、今回商談を行った担当者を選択します。
※SalesCrowdに登録されているアカウントから選択することができます。

商談アプローチ結果登録 ?

状況・レベル

興味あり

決裁権

○

商談担当者

〇〇 〇〇

提案金額

100000

円

紐付ける架電結果

アポイント

⑫

アポイント

担当者情報

登録方法を選択してください

⑫「紐付ける架電結果」では、どの架電結果が商談結果に紐付いているか選択する事が可能です。

※初期表示では、最新の架電結果が選択されています。

※架電結果が無い場合は、非表示となります。

商談アプローチ結果登録 ②

アプローチ結果

フォロー

次回対応予定者

〇〇 〇〇

次回対応日時

 10 : 30

状況・レベル

興味あり

商談担当者

〇〇 〇〇

先方ニーズ

〇

先方予算

〇

導入時期

〇

決裁権

〇

提案金額

100000 円

⑬「先方ニーズ」～「決裁権」は、「不明」、「〇」、「△」、「×」の中から選択することができます。

※こちらはカスタマイズすることができません。

※こういった場合にどの結果を選択するかどうかにつきましては、管理者の方へご確認ください。

商談アプローチ結果登録 ?

アプローチ結果

フォロー

次回対応予定者

〇〇 〇〇

次回対応日時

10 : 30

状況・レベル

興味あり

商談担当者

〇〇 〇〇

先方ニーズ

〇

先方予算

〇

導入時期

〇

決裁権

〇

提案金額

100000

円

商談ヨミ管理

最終更新: 数秒前

期間 (次回対応日時)

集計対象チーム

全社

件数



総合計金額

610,000円

総合計ヨミ件数

8件

内訳

■ フォロー (商談確度: 10%)

金額 80,000円

件数 5件

■ 提案-Cヨミ (商談確度: 30%)

金額 30,000円

件数 1件

⑭提案金額を入力すると、SalesCrowdのTOP画面の「商談ヨミ管理」画面に反映されます。

商談アプローチ結果登録 ?

興味あり

商談担当者

〇〇 〇〇

紐付ける架電結果

アポイント

決裁権

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

⑮

⑮提案金額の下に、組織情報設定画面の「営業項目」を3つまで設定し、表示することができます。

※営業項目を設定していない場合は、非表示となります。

※営業項目を設定する方法は、別マニュアル「商談結果登録をする際の営業項目を追加する方法」でご案内しております。

担当者情報

登録方法を選択してください

既存の顧客情報を入力

担当者を選択

部署名

営業部

部署名カナ

エイギョウブ

役職

部長

担当者名

〇〇 〇〇

様

フリガナ

様

性別

女性

電話番号

090-xxxx-xxxx

メールアドレス

xxxx@xxxx.com

①⑥

①⑥「担当者情報」には、商談をした先方の担当者を選択します。

「既存の顧客情報を入力」を選択し、担当者を選択すると、既存の情報が自動で反映されます。

担当者情報

登録方法を選択してください

新規登録

部署名

部署名カナ

役職

担当者名

フリガナ

性別

電話番号

メールアドレス

担当者新規登録

タスク

①⑦担当者の登録が無い場合や、商談した担当者が異なる場合は、「新規登録」を選択し、担当者情報を入力します。

担当者情報

登録方法を選択してください

新規登録

部署名

部署名カナ

役職

担当者名

フリガナ

性別

電話番号

メールアドレス

担当者新規登録

タスク

⑱ 担当者が複数いる場合は、「担当者新規登録」をクリックし、担当者情報を入力します。

①9

タスク

☒ サンクスメール送付済み☐ フォローコール済み☐ アプローチ禁止

アプローチ禁止理由

詳細

商談資料

-

①9「タスク」では、商談後に必要なサンクスメールやフォローコールを行ったかどうか、チェックすることが可能です。

※カスタマイズすることはできません。

②⑩

☒ アプローチ禁止

アプローチ禁止理由

詳細

商談資料



+ 追加

☐ 同時にメールを送る

登録

②⑩アプローチ禁止にしたい場合は、「アプローチ禁止」にチェックを入れ、アプローチ禁止理由を必ず入力します。

※アプローチ禁止にチェックを入れた場合、禁止理由は必須です。

☒ アプローチ禁止

アプローチ禁止理由

②1

詳細

商談資料

[+ 追加](#)☐ 同時にメールを送る

登録

サービス1

②1「詳細」では、商談時に得た情報を入力することができます。

詳細

商談資料

sample

+ 追加

☐ 同時にメールを送る

登録

②「商談資料」では、商談で使用した資料を登録できます。

③複数ある場合は「追加」をクリックして追加登録できます。

※登録できるのは、資料アップロードで登録されたものとなり、予めご登録をお願いします。

資料アップロード方法は、別のマニュアル「資料をSalesCrowd内でURL化する方法」でご案内しております。

詳細

商談資料

sample

+ 追加

②④

☐ 同時にメールを送る

②⑤

登録

- ②④「同時にメールを送る」にチェックを入れ、
②⑤最後に「登録」をクリックすると、指定のメールアドレスに報告メールが送信されます。

※メール通知設定で「商談」にチェックが入っている場合に送信されます。

※報告メールの設定に関しては、別のマニュアル「架電結果のメール通知設定について」でご案内しております。

差出人【Sales Crowd報告メール】<lead@sales-crowd.jp> ☆

件名【フォロー】商談結果のご連絡 次回アクション日時： 【Sales Crowd報告メール】

宛先 ★

テスト株式会社
様

次回対応担当： サンプル 名前 様

サンプル 名前が株式会社サンプル1のとの
商談結果をフォローに登録しました。

【訪問先名】：株式会社サンプル1

【商談アプローチ結果】：フォロー

【次回アクション日時】：

【状況・レベル】：興味あり

【先方ニーズ】：○

【先方予算】：△

【導入時期】：△

【提案金額】：100,000 円

【サンクスメール送付済み】：完了

【フォローコール済み】：未完了

【訪問先担当者情報】

【メモ】：
導入時期は半年後だが、前向きに検討中。来月フォローを行う。

■会社情報

【企業名】：株式会社サンプル1

【代表者名】：サンプル1取締役社長

【設立年月】：

【サービス/商品名】：Aサービス

商談結果登録の上記のような内容が、担当者にメール送信されます。

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



②⑥



セールスフェーズ(2件)



フォロー (2件)



☐ サンクスメール送付済み

1件

☐ フォローコール済み

0件



提案-Cヨミ (0件)



☐ サンクスメール送付済み

0件

☐ フォローコール済み

0件



提案-Bヨミ (0件)

メール
配信停止

次回対応日時



次回対応予定者



企業名



最終アプローチ結果



〇〇 〇〇

株式会社サンプルA

②⑦

フォロー

10株式会社

フォロー

②⑥商談結果登録が完了すると、「セールスフェーズ」に移動します。

②⑦商談結果登録の内容を確認する場合は、該当の企業名の行をクリックします。

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

The screenshot displays the 'リード管理画面' (Lead Management Screen). On the left, there's a sidebar with navigation links: 'セールスフェーズ(2件)', 'フォロー (2件)', '提案-Cヨミ (0件)', and '提案-Bヨミ (0件)'. The main table has columns: 'メール配信停止', '次回対応日時', and '次回対応予定者'. The right panel shows a detailed view of a lead, with tabs for '詳細', '担当者', '履歴' (highlighted with a red box and a hand icon labeled 28), and '関連企業'. Below the tabs, there's a 'フォロー' section with a list of leads, including one with a red arrow pointing to a right arrow icon (labeled 29). At the bottom of the right panel, there's a 'ステータス' (Status) section with a table of lead status.

メール配信停止	次回対応日時	次回対応予定者
		〇〇 〇〇

ステータス	アプローチ結果	フォロー
先方ニーズ	〇	
先方予算	〇	
導入時期	〇	

②8 右側に企業の詳細が表示されますので、「履歴」タブを選択します。

②9 確認したい商談結果の「> (矢印)」マークをクリックすると、商談結果登録の内容が確認できます。

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

三

セールスフェーズ(2件) ▾

フォロー (2件) ▲

サクスメール送付済み 1件

フォローコール済み 0件

提案-Cヨミ (0件) ▲

サクスメール送付済み 0件

フォローコール済み 0件

提案-Bヨミ (0件) ▲

メール 配信停止 ▾	次回対応日時 ▾	次回対応予定者 ▾
		〇〇 〇〇

詳細

担当者

履歴

関連企業

×

フォロー

〇〇 〇〇

●スケジュール

次回対応日時

次回対応予定者 〇〇 〇〇

●商談資料

資料サンプル2

登録した商談資料も履歴に表示されます。

③⑩それぞれの商談資料をクリックすると、別タブで表示またはダウンロードすることができます。

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

The screenshot shows the 'Lead Management' interface. On the left, a sidebar menu is visible with a hamburger icon (31) and a list of categories: 'セールスフェーズ(2件)' (32), 'フォロー (2件)', '提案-C3ミ (0件)', and '提案-B3ミ (0件)'. The main table has columns for 'メール配信停止', '次回対応日時', and '次回対応予定者'. A row is highlighted in orange (33). On the right, a detailed view for '株式会社サンプルA' is shown, featuring a '商談結果登録' button (34) and a '詳細へ' button.

セールスフェーズに移行後、商談結果登録を行う場合は、
③①左側の「メニュー」を開き、③②「セールスフェーズ」を選択します。

③③再度商談を行った企業名の行をクリックし、③④「商談結果登録」をクリックします。

三	メール 配信停止	次回対応日時	次回対応予定者	企業名	最終アプローチ結果
全件(27件)			〇〇 〇〇	株式会社サンプルA	<u>受注</u>
リードフェーズ(25件) ▼					
セールスフェーズ(2件) ^					
フォロー (1件) ▼					
提案-Cヨミ (0件) ▼					
提案-Bヨミ (0件) ▼					
提案-Aヨミ (0件) ▼					
受注 (1件) ^					

例えば、フォローに対して商談を行い受注した場合は、
最終アプローチ結果が「フォロー」のものを、再度商談結果登録を行いますと、
セールスフェーズが「受注」へと移動します。

※受注後の管理はできません。