

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	X
全件(22件)	○○ ○○	サンプル01株式会社	サンプルアプローチリストA					
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リストA					
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リストA					

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

お見積もり提示済み

📞 詳細へ 商談結果登録

～リード管理画面で「商談結果登録」を行う方法～

株式会社〇〇〇〇

リスト リード MA オンライン



②



一覧

株式会社〇〇〇〇

キャンペーン表示

URLアクセス企業一覧

更新:



News

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

新規/生み出

0件

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 ②

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

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-
全件(22件)	サンプル00株式会社	サンプルアプローチリストA	アポイント	
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リストC	アポイント	
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リストC	アポイント	
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			

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

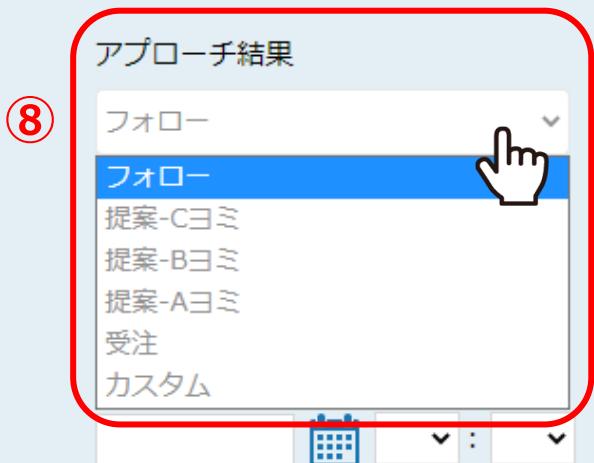
表示件数 100

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	X
全件(22件)	○○ ○○	サンプル01株式会社	サンプルアプローチリストA サンプルアプローチリストB	⑥	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
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リストA サンプルアプローチリストB					
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リストA サンプルアプローチリストB					

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 ⑧



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

状況・レベル

不明

商談担当者

なし

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。

※ど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

○○ ○○



⑨

次回対応日時



10

：

30

状況・レベル

興味あり

商談担当者

○○ ○○

先方ニーズ

○

先方予算

○

導入時期

○

決裁権

○

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 ②

アプローチ結果

フォロー

次回対応予定者

○○ ○○

次回対応日時

○○/○○/○○ 10 : 30

状況・レベル

興味あり

⑩



商談担当者

○○ ○○

⑪



先方ニーズ

○

先方予算

○

導入時期

○

決裁権

○

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 ②

状況・レベル

興味あり

決裁権



商談担当者

○○ ○○

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できます。

※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

○○ ○○

次回対応日時

○○ ○○ 10 : 30

状況・レベル

興味あり

商談担当者

○○ ○○

⑬

先方ニーズ

○

先方予算

○

導入時期

○

決裁権

○

提案金額

100000

円

⑬「先方ニーズ」～「決裁権」は、「不明」、「○」、「△」、「×」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。

※ど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。

最終更新: 数秒前

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
○○○○

次回対応日時
○○○○ 10 : 30

状況・レベル
興味あり

商談担当者
○○○○

先方ニーズ
○

先方予算
○

導入時期
○

決裁権
○

提案金額
100000 円

⑯

商談ヨミ管理

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

ヨミ	金額	件数	ヨミ	金額	件数
フォロー (商談確度: 10%)	80,000円	5件	提案-Cヨミ (商談確度: 30%)	30,000円	1件

14

⑯ 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 ②

興味あり

商談担当者

○○ ○○

紐付ける架電結果

アポイント

大裁権



提案金額

100000

円

導入台数

アカウント数

⑯

初月無料キャンペーンの適用

⑯ 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

⑯ 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
○○ ○○ 様

フリガナ
フリガナ

性別
女性

電話番号
090-xxxx-xxxx

メールアドレス
xxxx@xxxx.com



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

⑯ 新規登録

部署名
担当者名
電話番号

部署名カナ
フリガナ
メールアドレス

役職
性別
不明

タスク

担当者新規登録

⑯ 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
担当者名
電話番号

部署名カナ
フリガナ
メールアドレス

役職
性別
様 不明 様

タスク

⑯ 担当者新規登録



⑯ 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。

⑯

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



⑯「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できます。

※カスタマイズすることはできません。

②〇

 アプローチ禁止

アプローチ禁止理由



詳細

商談資料

 同時にメールを送る

登録

サービス 1

②〇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



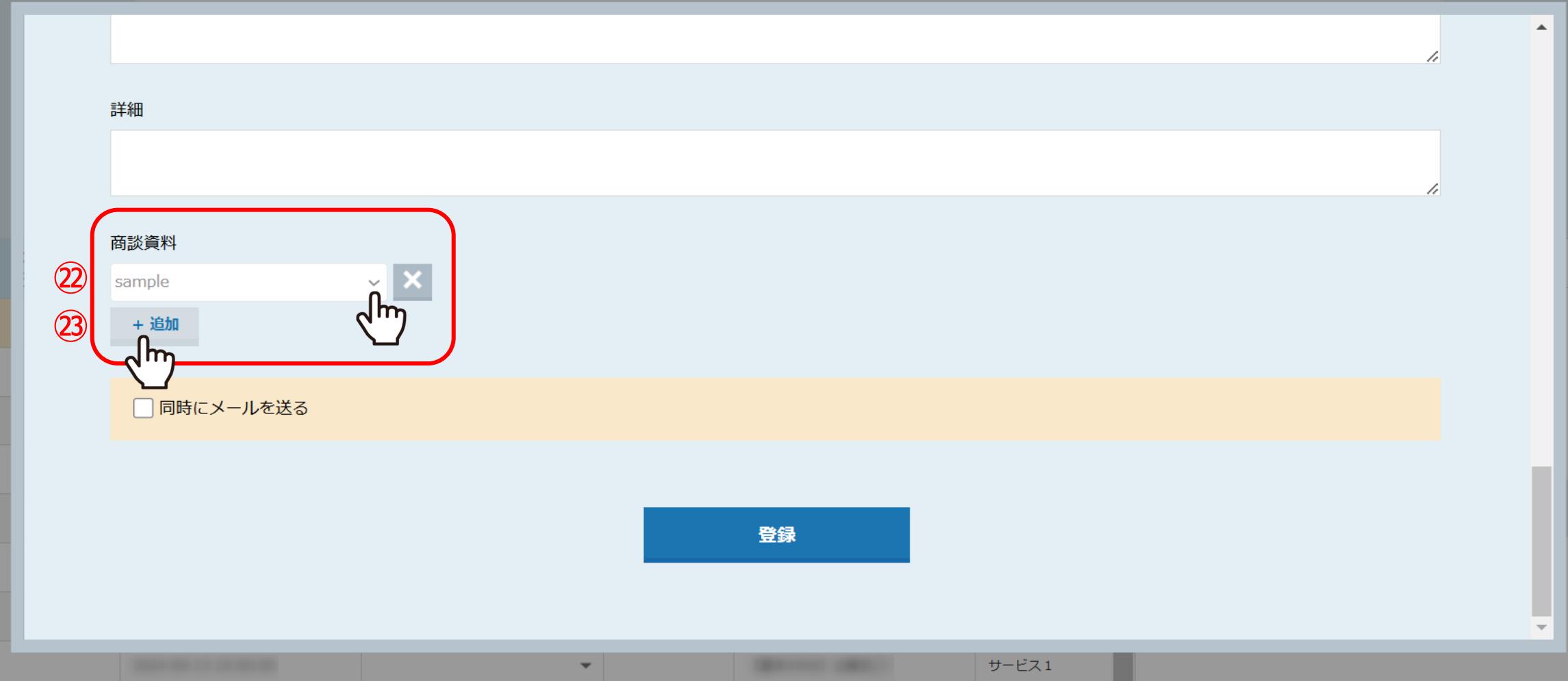
+ 追加

 同時にメールを送る

登録

サービス 1

②「詳細」では、商談時に得た情報を入力することができます。

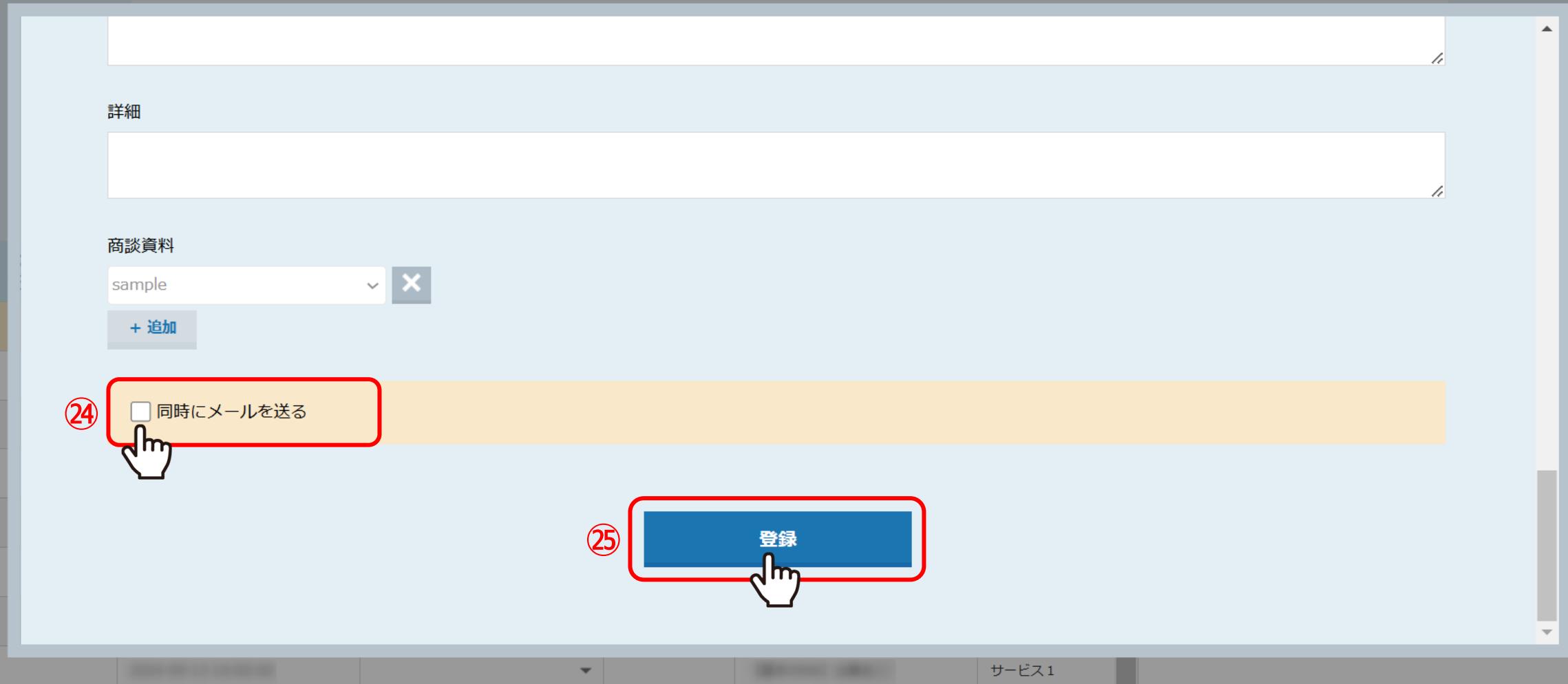


②「商談資料」では、商談で使用した資料を登録できます。

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。



- 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： [REDACTED] 【Sales Crowd報告メール】

宛先 [REDACTED] ★

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】： [REDACTED]

【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。

The screenshot shows the Lead Management interface. At the top, there's a search bar labeled "検索したいキーワードを入力してください" (Please enter the keyword you want to search for) and a "検索" (Search) button. To the right of the search bar is a "詳細検索" (Advanced Search) button. Below the search bar, there are several filter dropdowns: "メール配信停止" (Email Delivery Stop), "次回対応日時" (Next Response Date/Time), "次回対応予定者" (Next Response Assignee), "企業名" (Company Name), and "最終アプローチ結果" (Final Approach Result).
On the left side, there's a sidebar with three sections:

- セールスフェーズ(2件)**: Includes a count of 2 items and a "サンクスマール送付済み" (Sent) link with 1 item.
- フォロー (2件)**: Includes a count of 2 items and a "サンクスマール送付済み" (Sent) link with 0 items.
- 提案-Cヨミ (0件)**: Includes a count of 0 items and a "サンクスマール送付済み" (Sent) link with 0 items.
- 提案-Bヨミ (0件)**: Includes a count of 0 items and a "サンクスマール送付済み" (Sent) link with 0 items.

Two specific rows from the main list are highlighted with red boxes and numbered callouts:

- ②6** (highlighted by a red box and a hand cursor icon) is the first row, which contains the following data:

セールスフェーズ(2件)	○○ ○○	株式会社サンプルA	フォロー
サンクスマール送付済み	1件		
- ②7** (highlighted by a red box and a hand cursor icon) is the second row, which contains the following data:

フォロー (2件)	○○ ○○	10株式会社	フォロー
サンクスマール送付済み	0件		

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

②8 領域

②9 >

フォロー
○○○○
導入時期は未定ですが、前向…
サンプルアプローチリスト01

●ステータス
アプローチ結果 フォロー
先方ニーズ ○
先方予算 ○
進捗時期 ○

メール配信停止 次回対応日時 次回対応予定者

セールスフェーズ(2件)
フォロー (2件)
提案-Cヨミ (0件)
提案-Bヨミ (0件)

詳細 担当者 関連企業 X

②8 領域 (手) ②9 > (矢印)

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



セールスフェーズ(2件) ▾



フォロー (2件) ^

サンクスマール送付済み

1件

フォローコール済み

0件



提案-Cヨミ (0件) ^

サンクスマール送付済み

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

検索

詳細検索

詳細

担当者

履歴

関連企業



フォロー

OO OO

●スケジュール

次回対応日時

次回対応予定者 OO OO

●商談資料

資料サンプル2

30



登録した商談資料も履歴に表示されます。

③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。

The screenshot shows the Lead Management interface. On the left, there's a sidebar with sections for Sales Phases (Sales Phase (2 items), Follow-up (2 items), and Proposals-Cヨミ (0 items) and Proposals-Bヨミ (0 items)). The main area has a search bar and filters for 'Mail Delivery Stop' (marked ①), 'Next Response Date' (marked ②), and 'Next Response Assignee' (marked ③). A red box highlights the 'Sales Phase' section in the sidebar. A red circle with number 32 is over the 'Sales Phase' button. A red box highlights the 'Sales Phase' row in the main list. A red circle with number 33 is over the 'Sales Phase' column header. A red box highlights the 'Sales Phase' button in the detail view on the right. A red circle with number 34 is over the '商談結果登録' (Sales Result Registration) 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、
①左側の「メニュー」を開き、②「セールスフェーズ」を選択します。

③再度商談を行った企業名の行をクリックし、④「商談結果登録」をクリックします。

検索

バカラ

細検索

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)			OO OO	株式会社サンプルA	受注
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。