

## 商談アプローチ結果登録 ②

## アプローチ結果

フォロー

## 先方ニーズ

不明

## 商談担当者

なし

## 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

～商談結果登録をする際の「営業項目」を追加する方法～

商談アプローチ結果登録 ②

アプローチ結果	先方ニーズ
フォロー	不明
次回対応予定者	先方予算
なし	不明
次回対応日時	導入時期
<input type="text"/> <input type="text"/> : <input type="text"/>	不明
状況・レベル	決裁権
不明	不明
商談担当者	提案金額
なし	<input type="text"/> 円

提案金額の後に赤枠で囲まれた部分に赤い矢印が引かれています。

商談結果登録をする際の「営業項目」を追加する方法についてご案内いたします。

商談アプローチ結果登録画面の「提案金額」の後に、営業項目を3つまで登録し、追加することができます。

※営業項目を登録していない場合は、表示されません。



①右上の「歯車」マークから②「アカウント設定」を選択し、  
③「組織情報設定」をクリックします。

## 組織情報設定

クライアントID	■■■■■
組織名 <b>必須</b>	株式会社OOOO
フリガナ <b>必須</b>	サンプル
メールCC先	<input type="text"/> + 追加
<b>④ 営業項目</b>	導入台数 アカウント数 初月無料キャンペーンの適用
アカウント制限	アカウント上限数： 名 (上限数を変更される場合は、大変お手数ではございますが担当者までお問い合わせください) 契約終了日：未設定
オートフォーム	月間アプローチ上限数：

⑤

登録する

組織情報設定に遷移します。

④「営業項目」に項目名を入力し、3つまで登録ができます。

⑤設定後、「登録する」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 フォロー	先方ニーズ 不明
商談担当者 なし	提案金額 100000 円
導入台数 <input type="text"/>	
アカウント数 <input type="text"/>	
初月無料キャンペーンの適用 <input type="text"/>	

商談アプローチ結果登録画面の「提案金額」の後に、登録した営業項目が追加されます。

チーム設定 : 全社

表示ユーザー設定

期間 : 2025/ ~ 2025/

表示項目設定

該当件数 : 4 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	企業名	最終アプローチ結果	電話番号	詳細	担当者	履歴	関連企業	X
		サンプル17株式会社							
		サンプル18株式会社							
		サンプル19株式会社							
		サンプル20株式会社			 		 7		

⑥

⑦

⑧

2025-  
フォロー  
○○○○  
サンプルアプローチリストA

●ステータス  
アプローチ結果 フォロー  
先方ニーズ 不明  
先方予算 不明  
提案金額 100,000 円  
導入台数 10  
アカウント数 10  
初月無料キャ… 0

登録した項目は、リード管理画面でも確認することができます。

- ⑥確認したい企業名の行をクリックし、右側に詳細が開きますので、  
⑦「履歴」タブの⑧「矢印」マークで開いた、商談結果の詳細のステータスで確認できます。