

商談アプローチ結果登録 ?

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 ?

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。

株式会社〇〇〇〇

最終更新: 〇〇:〇〇



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

アカウント設定 ② ▲

組織情報設定 ③

アカウント一覧

メール設定

チーム設定

テンプレート設定 ▾

ログ ▾

- 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 必須	株式会社〇〇〇〇
フリガナ 必須	サンプル
メールCC先	<div>+ 追加</div>
営業項目 ④	<div>導入台数</div> <div>アカウント数</div> <div>初月無料キャンペーンの適用</div>
アカウント制限	アカウント上限数: 〇名 (上限数を変更される場合は、大変お手数ではあり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: 〇
<div>登録する ⑤</div>	

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 ?

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/ 〇〇 〇

~ 2025/ 〇〇 〇

表示項目設定

該当件数： 4 件

CSVダウンロード

リスト作成

カンパン表示

表示件数 100 ▾

The screenshot shows a CRM interface. At the top, there are filters for 'チーム設定' (Team Setting) set to '全社' (All Company), '表示ユーザー設定' (Display User Setting), and a date range from '2025/ 〇〇 〇' to '2025/ 〇〇 〇'. Below these are buttons for 'CSVダウンロード', 'リスト作成', and 'カンパン表示'. A status bar indicates '該当件数： 4 件' (4 items). The main table has columns: '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', and '電話番号'. The table lists four companies: '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', and 'サンプル20株式会社'. The row for 'サンプル20株式会社' is highlighted in orange and marked with a red circle and the number 6. A red arrow points from this row to the right-hand detail panel. The detail panel has tabs: '詳細', '担当者', '履歴' (marked with a red circle and the number 7), and '関連企業'. The '履歴' tab is selected, showing a list of activities for '2025- フォロー' (2025- Follow-up) by user '〇〇 〇〇'. The activities include 'サンプルアプローチリストA'. Below this is a 'ステータス' (Status) section with a table of data: 'アプローチ結果' (Follow-up), '先方ニーズ' (Unknown), '先方予算' (Unknown), '提案金額' (100,000 円), '導入台数' (10), 'アカウント数' (10), and '初月無料キャ...' (0). A red circle and the number 8 are placed next to a right arrow icon in the detail panel, with a red arrow pointing to the 'ステータス' table.

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
		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		

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。