



～シナリオ初級編①～
【資料ダウンロードした後にすぐにアプローチできるようにする】

シナリオ全体像

②先方が資料をダウンロードすると、通知メールが送信されます。

③すぐに電話アプローチを行います。
アポイントが取得できた場合は、結果登録をすると、シナリオが停止されます。



①資料ダウンロードURL付きのメールを送信し、相手が資料をダウンロードすると、トリガーが発動します。

④アポイントで結果登録しなかった場合は、資料ダウンロード後から3日後に再アプローチのメールが送信されます。

■ シナリオ作成前の準備

1. 資料をURL化する。

→資料をURL化する方法は[こちら](#)

2. 最初に送信するメールDMテンプレートを作成する。

3. 再アプローチ用のメールDMテンプレートを作成する。

→メールDMテンプレートの作成方法は[こちら](#)

4. アプローチリストを準備する。

→アプローチリストをCSVから作成する方法は[こちら](#)

【補足】

シナリオ作成前に上記のファイルおよびテンプレートの準備をお願いいたします。

①



②



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

カレンダー

0件

資料ダウンロードした後に、すぐにアプローチできるようにするシナリオの作成方法をご案内いたします。

①上部メニューの「MA」から、②「シナリオ設定」をクリックします。

※ご契約内容によってはご利用頂けません。ご利用されたい場合は弊社担当者までお問い合わせください。

シナリオ一覧 ②

③

新規作成

通知メールテンプレート一覧

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	<input checked="" type="radio"/> ON	サンプルシナリオ02	全件	〇〇 〇〇	2025-
X	編集	複製	履歴	分析	<input checked="" type="radio"/> ON	サンプルシナリオ01	絞込有	〇〇 〇〇	2025-

「状態」をONに切り替えた際、中止されたシナリオは再開しません。

③シナリオ一覧に遷移しますので、「新規作成」をクリックします。

シナリオの詳細情報を入力してください

基本設定

④ シナリオ名 必須

資料ダウンロード⇒通知⇒電話アプローチを行う



⑤ シナリオ概要 必須

1. メール（資料ダウンロードURL付き）を送信、トリガーを発動させる。 ⇒

2. 先方が資料をダウンロードする ⇒

3. 通知が届く ⇒

4. すぐに電話アプローチを行う ⇒

5. アポイントが取得できた場合は、結果登録をし、シナリオが停止される。

6. 結果登録しなかった場合は、資料ダウンロード後から3日後に再アプローチのメールが送信される。



シナリオ設定

④基本設定の「シナリオ名」と、⑤「シナリオ概要」を入力します。

シナリオ設定



⑥ +トリガーを追加

まず、トリガーを作成します。
⑥シナリオ設定で「+トリガーを追加」をクリックします。



- ⑦アクションを選択で「ファイルのダウンロード」を選択します。
⑧対象のファイルでは、メールに添付したファイル名を選択し、⑨「登録」をクリックします。

※「資料ダウンロード」の行動履歴をつけるためには、対象のファイルをURL化する必要があります。
詳しくは別マニュアル「資料をSalesCrowd内でURL化する方法」でご案内しております。

通知を行う

受け取りたい通知を設定できます。

通知の種類を選択 必須

メール送信

⑫



通知内容 必須

テンプレート名

テンプレートなし

⑬



件名

【資料ダウンロードされました】SalesCrowdのMA通知

⑭



本文

--差し込みタグを選択してください ▾

先ほど設定したSalesCrowdのシナリオで、
資料ダウンロードされたアプローチ先がございます。
—{{企業名}}—

お手数ですが、SalesCrowdにログインのうえ、
担当者一覧画面より対象の企業様をご確認いただき、
早めにアプローチを進めていただけますと幸いです。

トリガー

- アクション名
ファイルのダウンロード
- ファイルダウンロード
- サンプル

通知

- 通知送信
- テンプレート名
- テンプレートなし

タイミング

- 判定期間
すぐに行う

アプローチ

- メール送信
- 送信メール名
- テンプレートサンプル

タイミング

- 判定期間
72時間

- ⑫通知の種類を選択で「メール送信」を選択します。
⑬テンプレートがあれば選択し、⑭無ければタイトル（件名）を入力します。

件名
【資料ダウンロードされました】SalesCrowdのMA通知

本文
--差し込みタグを選択してください ▼ ⑯

先ほど設定したSalesCrowdのシナリオで、
資料ダウンロードされたアプローチ先がございます。
__{{企業名}}__

お手数ですが、SalesCrowdにログインのうえ、
担当者一覧画面より対象の企業様をご確認いただき、
早めにアプローチを進めていただけますと幸いです。

通知の対象を選択 必須 ⑯

通知先を選択する ⑯

○○ ○○

キャンセル ⑰

登録 ⑰

トリガー
アクション名
ファイルのダウンロード
ファイルダウンロード
サンプル

通知
通知
メール送信
テンプレート名
テンプレートなし

タイミング
判定期間
すぐに行う

アクション
アプローチ
メール送信
送信メール名
テンプレートサンプル

タイミング
判定期間
72時間

⑯「本文」を入力します。
※差し込みタグをご利用いただけます。

⑯通知先を選択し、⑰「登録」をクリックします。
※通知先は、SalesCrowdに登録されているアカウント名から選択できます。

10

通知

トリガー

アクション名
ファイルのダウンロード
ファイルダウンロード
サンプル

通知

メール送信

テンプレート名
テンプレートなし

タイミング

判定期間
すぐに行う

18 +

トリガーアクション

トリガーリオ設定

トリガー

編

アクションを追加する

アクションのタイプを選択してください

19 アプローチ

システムより自動で行われるアプローチを設定します。
例：メールを顧客へ送信

通知

設定した条件に一致した時に、通知を送信します。
例：フォーム送信時にお知らせ

条件

設定した条件ごとに次の行動を設定することができます。
例：タグごとに行動を変える

データ整理・

設定した条件に一致した
客データの整理や情報
す。

キャンセル

次に、電話アプローチを行い、アポイント以外の結果を登録した場合に行うアプローチを設定します。

⑯通知の下の「+」マークをクリックし、⑰アクションのタイプで「アプローチ」を選択します。

11

トリガー

アクション名
ファイルのダウンロード
ファイルダウンロード
サンプル

通知

通知
メール送信
テンプレート名
テンプレートなし

タイミング

判定期間
すぐに行う

アクション

アプローチ
メール送信
送信メール名
テンプレートサンプル

タイミング

判定期間
72時間

アプローチを行う ②

自動で実行したいアプローチを設定できます。

アプローチを選択 必須

メール送信 ⑳

送信するメールテンプレートを選択してください 必須

テンプレートサンプル ㉑

確認用メールアドレスを入力してください

㉒

タイミングを設定 必須

すぐに行う

判定期間を設定する

0 時間を判定期間にする

土日祝日を判定期間に含める

※シナリオ全体で設定している場合は考慮されません。

キャンセル

登録

㉐アプローチを選択で「メール送信」を選択し、㉑送信するメールテンプレートを選択します。

㉒確認用メールアドレスは任意で入力します。

※確認用メールアドレスは、BCCのような機能で、同じ内容のメールが送信されます。

アプローチを行う ②

自動で実行したいアプローチを設定できます。

アプローチを選択 必須

メール送信

送信するメールテンプレートを選択してください 必須

テンプレートサンプル

確認用メールアドレスを入力してください

タイミングを設定 必須 ②③

すぐに行う

判定期間を設定する

72 時間を判定期間にする

土日祝日を判定期間に含める

※シナリオ全体で設定している場合は考慮されません。

②④

キャンセル

登録

トリガー

アクション名
ファイルのダウンロード
ファイルダウンロード
サンプル

通知

通知
メール送信
テンプレート名
テンプレートなし

タイミング

判定期間
すぐに行う

アクション

アプローチ
メール送信
送信メール名
テンプレートサンプル

タイミング

判定期間
72時間

トリガー

アクション名
ファイルのダウンロード
ファイルダウンロード
サンプル

通知

通知
メール送信
テンプレート名
テンプレートなし

タイミング

判定期間
すぐに行う

アクション

アプローチ
メール送信
送信メール名
テンプレートサンプル

タイミング

判定期間
72時間

13

②⑤

有効期限

 設定しない 設定する

②⑥



から



まで

判定期間の土日祝設定 全体で判定期間に含める 全体で判定期間に含めない アクションごとに設定する

停止条件

 設定しない 設定する

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当



架電結果を選択してください

受付拒否



削除

停止条件を追加

対象アプローチリスト
選択状態：全件

リスト選択



有効にする

 ONOFFに切り替えた場合、現在発動中のシナリオも中止します。
ONに切り替えた場合、中止されたシナリオは再開しません。

②⑤有効期限で、「設定する」を選択し、②⑥カレンダーから期間を設定します。

※有効期限は設定から3か月間がデフォルトで設定されております。

この期間外にトリガーが発動することはありませんが、

トリガー発動後に有効期限が切れた場合、その後のメール送信などのアクションは行われます。

有効期限

設定しない

設定する

□ から □ まで

②⑦

判定期間の土日祝設定 全体で判定期間に含める

全体で判定期間に含めない

アクションごとに設定する



停止条件

設定しない

設定する

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当



架電結果を選択してください

受付拒否



削除

停止条件を追加

対象アプローチリスト
選択状態：全件

リスト選択



有効にする

ON

OFFに切り替えた場合、現在発動中のシナリオも中止します。
ONに切り替えた場合、中止されたシナリオは再開しません。

②⑦「判定期間の土日祝設定」では、トリガー発動後、
アクションの判定を土日祝も行うかどうか設定することができます。

有効期限

設定しない

設定する

 から  まで

判定期間の土日祝設定 全体で判定期間に含める

全体で判定期間に含めない

アクションごとに設定する

停止条件

設定しない

設定する

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当

架電結果を選択してください

受付拒否

削除

停止条件を追加

対象アプローチリスト
選択状態：全件

リスト選択

②

有効にする

ON

OFFに切り替えた場合、現在発動中のシナリオも中止します。
ONに切り替えた場合、中止されたシナリオは再開しません。

【補足】

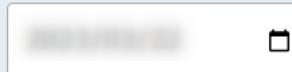
「全体」とは、このシナリオ内の全てのアクションのことで、全体を選択した場合は、
設定内容がシナリオ内の全アクションに適用されます。

※1つ1つのアクションの設定内容は反映されません。

有効期限

設定しない

設定する

 から  まで

判定期間の土日祝設定 全体で判定期間に含める

全体で判定期間に含めない

アクションごとに設定する

停止条件

設定しない

設定する

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当

架電結果を選択してください

受付拒否

削除

停止条件を追加

対象アプローチリスト
選択状態：全件

リスト選択

②

有効にする

ON

OFFに切り替えた場合、現在発動中のシナリオも中止します。
ONに切り替えた場合、中止されたシナリオは再開しません。

【補足】

「アクションごと」とは、このシナリオ内の1つ1つのアクションのことで、
「アクションごとに設定する」を選択した場合は、各アクションのタイミング設定の内容が適用されます。

停止条件

設定しない **②8** 設定する

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当 **②9**



架電結果を選択してください

アポイント **③0**



削除

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当

架電結果を選択してください

本人拒否

削除

停止条件を追加

②8シナリオを停止する条件では、「設定する」を選択し、

②9停止条件のパターンで「架電結果に該当」を選択します。

③0架電結果で「アポイント」を選択すると、アポイントの結果登録をした際に、シナリオが停止されます。

停止条件

設定しない 設定する

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当

架電結果を選択してください

アポイント

削除

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当

③②



架電結果を選択してください

本人拒否

③③



削除

③①

停止条件を追加



さらに、本人拒否された場合も想定する場合の条件も追加します。

③①「停止条件を追加」をクリックし、③②「架電結果に該当」、③③「本人拒否」と選択します。



○○ ○○

ステータス

会社名
サンプル01株式会社部署
営業部

役職

電話番号



架電設定

顧客詳細

氏名
○○ ○○

氏名カナ

企業名
サンプル01株式会社部署名
営業部

部署名カナ

役職

性別
女性

電話番号

メールアドレス

タグ

+ 新規に項目を追加

担当者履歴・アクション

メモ追加

結果登録

メール送信

シナリオ

アプローチ結果

選択してください



【架電結果】受付拒否

【架電結果】受付資料請求

【架電結果】本人不在

【架電結果】本人拒否

【架電結果】本人資料請求

【架電結果】アポイント

【架電結果】その他

【架電結果】時期改め

【架電結果】不通

【商談結果】フォロー

【商談結果】提案-Cヨミ

【商談結果】提案-ロヨミ

企業

トリガー

編

アクション名

ファイルのダウンロード

ファイルダウンロード

サンプル



通知

編 削

通知

メール送信

テンプレート名

テンプレートなし

タイミング

判定期間

すぐに行う



アクション

編 削

アプローチ

メール送信

送信メール

サンプル

タイミング

判定期間

72時間



【補足】

この停止条件を設定する事によって、資料ダウンロード後に、架電でアプローチし
「アポイント」「本人拒否」の架電結果を登録した場合、
「アクション」に設定されているメールが送信されないようになり、シナリオは停止します。

停止条件

設定しない

設定する

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当

架電結果を選択してください

受付拒否

削除

停止条件を追加

③④

対象アプローチリスト
選択状態：全件

リスト選択



⑤

有効にする

ON

③④シナリオの対象とするアプローチリストを選択する場合は、「リスト選択」をクリックします。

※初期設定では、シナリオ作成時に登録されているアプローチリストが全て対象となっております。

アプローチリスト名 商材名

検索したいアプローチリスト名を入力してください SalesCrowd 検索 ③6

シナリオを実行するリストを選択してください。

全てのアプローチリストを対象とする（後から追加するリストも含める） ON ③5

表示する行数 10 1 - 7 / 7 < >

<input type="checkbox"/> 全選択	ID	商材名	リスト名	架電/有効リスト/全体	最終更新日時
<input type="checkbox"/>	SalesCrowd	SalesCrowd	サンプルアプローチリストD	0件/20件/20件	2025-
<input type="checkbox"/>	SalesCrowd	SalesCrowd	サンプルアプローチリストA_2	0件/10件/10件	2025-
<input type="checkbox"/>	SalesCrowd	SalesCrowd	サンプルアプローチリストA_1	0件/10件/10件	2025-

③5 対象を絞り込む場合は、「OFF」にしてアプローチリストにチェックを入れます。
※「全選択」にチェックを入れると、全て選択されます。

③6 アプローチリスト名や商材名で対象のアプローチリストを絞り込むこともできます。

③7 設定が終わったら、「保存」をクリックします。

③5 対象を絞り込む場合は、「OFF」にしてアプローチリストにチェックを入れます。

※「全選択」にチェックを入れると、全て選択されます。

③6 アプローチリスト名や商材名で対象のアプローチリストを絞り込むこともできます。

③7 設定が終わったら、「保存」をクリックします。

判定期間の土日祝設定 全体で判定期間に含める 全体で判定期間に含めない アクションごとに設定する

停止条件

設定しない 設定する

停止条件のパターンを選択してください

架電結果に該当



架電結果を選択してください

受付拒否



削除

停止条件を追加

対象アプローチリスト
選択状態：全件

リスト選択



有効にする

ON

OFFに切り替えた場合、現在発動中のシナリオも中止します。
ONに切り替えた場合、中止されたシナリオは再開しません。

③⑧

キャンセル

登録する



③⑧「登録する」をクリックして、シナリオの設定は完了です。

URL化した資料をメールに添付の上、送信し、トリガーを発動させてください。