

トリガー	編
アクション名 架電結果が登録された時	
対象の架電結果 本人資料請求	
+	

アクション	編	削
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 すぐに行う		
+		

条件	編	削
条件タイプ 行動履歴		

～ シナリオ初級編③ ～

【本人資料請求の結果登録後にシナリオのトリガーを発動させ、担当者にメールを送信する】

シナリオ全体像

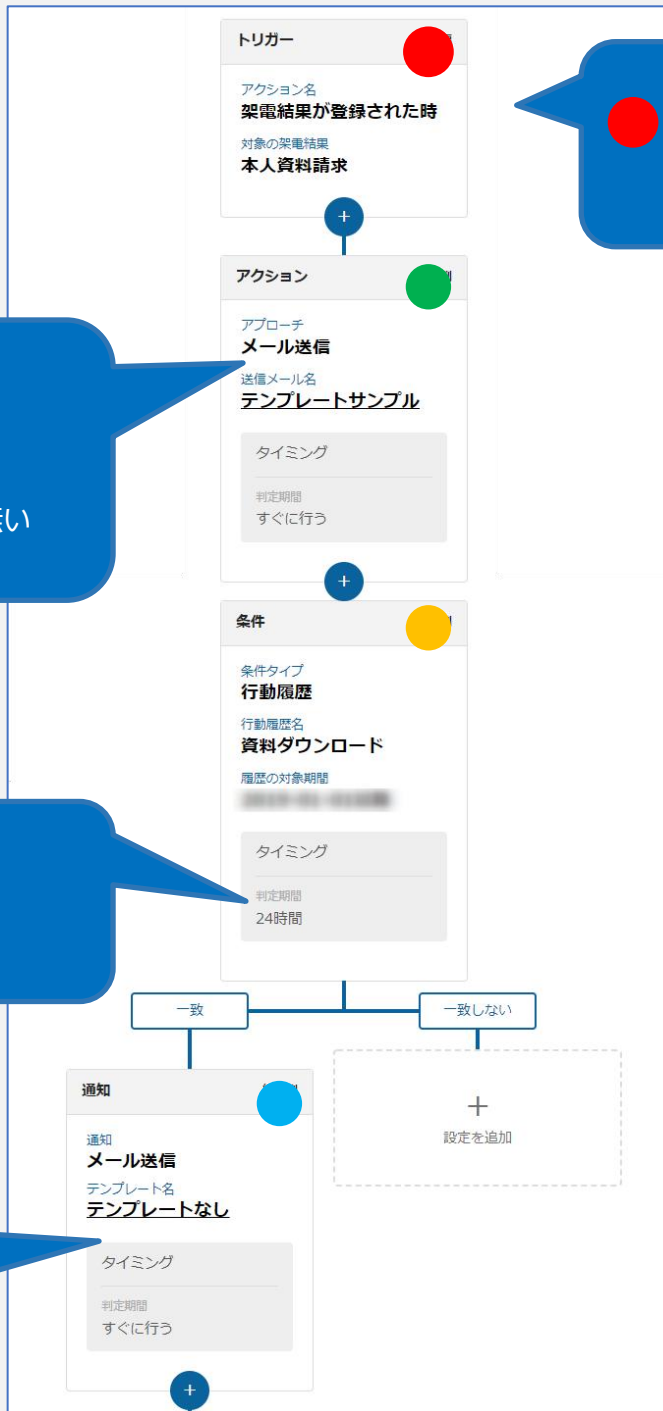
- ② 資料ダウンロードURL付きのメールが送信されます。

※前提として、結果登録時に担当者のメールアドレスが無い場合は、シナリオで設定したメールは送信されません。

- ③ 先方が資料をダウンロードします。

- ④ 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、その後電話アプローチを行います。

- ① 架電者が「本人資料請求」の架電結果を設定すると、トリガーが発動します。



■ シナリオ作成前の準備

1. **本人資料請求で「この架電結果をトリガーにする」にチェックを入れて架電結果登録をする**
→電話アプローチで資料請求の架電結果登録をする方法は[こちら](#)
2. **資料をURL化する。**
→資料をURL化する方法は[こちら](#)
3. **送信するメール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①】

シナリオ作成前に上記の操作およびテンプレートの準備をお願いいたします。

担当者詳細画面（MA>担当者一覧>詳細）

【補足②】 架電結果の登録は、下記2画面より行うことができます。

- ①アプローチ詳細画面（アプローチ>アプローチリスト一覧>アプローチ画面>詳細）
- ②担当者詳細画面（MA>担当者一覧>詳細）

本人資料請求

この架電結果をトリガーにする

ステータス 担当者へ送付依頼

資料送付受付日 2026-01-01

資料送付完了日

状況・レベル やや興味を持たれてい

資料送付方法 メール

宛先

テンプレート テンプレート選択

アプローチ禁止

掛け直し

呼出部署 -

活動概要

登録

担当者詳細画面

会社名 株式会社サンプル

顧客詳細

氏名 〇〇〇〇

氏名カナ

企業名 株式会社サンプル

部署名

部署名カナ

役職

性別

電話番号

メールアドレス

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

【架電結果】 本人資料請求

この架電結果をトリガーにする

状況・レベル 必須 やや興味を持たれている

ステータス 必須 担当者へ送付依頼

資料送付受付日 必須

資料送付完了日

【補足③】

架電結果登録時に、「この架電結果をトリガーにする」と表示されますが、シナリオを発動させるためには、こちらのチェックが必要でございます。

※架電結果登録方法については、別マニュアル「電話アプローチで「資料請求の登録」をする方法」でご案内しております。

The image shows a CRM interface with two main forms. The left form is titled '本人資料請求' (Personal Information Request) and includes fields for 'ステータス' (Status), '資料送付受付日' (Delivery Acceptance Date), '資料送付完了日' (Delivery Completion Date), '状況・レベル' (Status/Level), '資料送付方法' (Delivery Method), '宛先' (Recipient), and 'テンプレート' (Template). The '資料送付方法' dropdown is highlighted with a red box and a red arrow. The right form is titled '担当者詳細画面' (Responsible Person Detail) and includes a '顧客詳細' (Customer Detail) section with fields for '氏名' (Name), '氏名カナ' (Name Kanji), '企業名' (Company Name), '部署名' (Department Name), '部署名カナ' (Department Name Kanji), '役職' (Position), '性別' (Gender), '電話番号' (Phone Number), and 'メールアドレス' (Email Address). It also has a '担当者履歴・アクション' (Responsible Person History/Action) section with tabs for 'メモ追加' (Add Memo), '結果登録' (Register Result), 'メール送信' (Send Email), and 'シナリオ' (Scenario). The '結果登録' tab is active, showing a form with 'アプローチ結果' (Approach Result), 'この架電結果をトリガーにする' (Use this call result as a trigger), '状況・レベル' (Status/Level), 'ステータス' (Status), '資料送付受付日' (Delivery Acceptance Date), '資料送付完了日' (Delivery Completion Date), '宛先' (Recipient), and '部署名' (Department Name). The '資料送付方法' dropdown in this form is also highlighted with a red box and a red arrow.

【補足④】

シナリオの設定内で、「送信するメールを資料送付メールとみなす」を選択頂くと、架電結果登録時に、「資料送付方法」で「郵送」または、「お問い合わせ」を選択された場合は、シナリオは発動しません。

①

担当者一覧

シナリオ設定

②

メール設定

スコア設定

フォームテンプレート

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

加雷件数

0件

News

資料ダウンロードした先に、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。

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="checkbox"/> ON	サンプルシナリオ02	全件	〇〇〇〇	2026- [不明]
x	編集	複製	履歴	分析	<input checked="" type="checkbox"/> ON	サンプルシナリオ01	絞込有	〇〇〇〇	2026- [不明]

「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。

シナリオ新規作成

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**

本人資料請求結果登録⇒メール送信⇒資料ダウンロード⇒通知⇒電話アプローチを行う

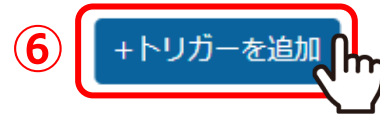
⑤ シナリオ概要 **必須**

1. 本人資料請求で「この架電結果をトリガーにする」にチェックを入れて架電結果登録すると、トリガーが発動 ⇒
2. メールを送信（資料ダウンロードURL付き） ⇒
3. 先方が資料をダウンロードする ⇒
4. 通知が届く ⇒
5. すぐに電話アプローチを行う

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



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。

トリガーを設定

シナリオを開始するきっかけになるアクションを設定します

アクションを選択 **必須**

架電結果が登録された時 **7**

対象の架電結果を選択してください **必須**

本人資料請求 **8**

キャンセル

9
登録

トリガー

アクション名
架電結果が登録された時

対象の架電結果
本人資料請求

⑦アクションを選択で「架電結果が登録された時」を選択します。

⑧対象の架電結果「本人資料請求」を選択し、⑨「登録」をクリックします。

トリガー



アクション名
架電結果が登録された時

対象の架電結果
本人資料請求

⑩



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

⑪

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：フォーム送信時のお知らせ

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・編集

設定した条件に一致した時に、顧
客データの整理や情報を編集しま
す。

キャンセル

次に、資料ダウンロードURL付きのメールを送信する設定を行います。

⑩トリガーの下の「+」マークをクリックし、⑪アクションのタイプで「アプローチ」を選択します。

アプローチを行う

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 ⑫ 

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 ⑬ 

確認用メールアドレスを入力してください

⑭ 

送信するメールを資料送付メールとみなす

タイミングを設定 **必須**

すぐに行う

判定期間を設定する

時間を判定期間にする

⑫アプローチを選択で「メール送信」を選択し、⑬送信するメールテンプレートを選択します。

⑭確認用メールアドレスを任意で入力します。

※事前に、資料ダウンロードURL付きのメールのテンプレートを作成して頂くことをお勧めいたします。

リード管理画面

アプローチを行う

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

送信するメールを資料送付メールとみなす

スケジュールを設定 **必須**

すぐに行く

判定期間を設定する

0 時間を判定期間にする

キャンセル 登録

	資料請求/ステータス	資料請求/受付日	資料請求/完了日	アポイント/
	資料送付済み			
	資料送付済み	20XX/01/23	20XX/01/23	アポイント取得

詳細 担当者 履歴 関連企業

本人資料請求

サンプルアプローチリスト

スケジュール

資料送付受付日 20XX/01/23

資料送付完了日 20XX/01/23

【捕足⑤】

「送信するメールを資料送付メールとみなす」にチェックを入れてメール送信のシナリオが発動した際に、該当アプローチ先の「資料請求/完了日」にメール送信された日時が自動で反映されます。

※新規で作成されたシナリオの場合、デフォルトでチェックが入るようになっております。

アプローチを行う

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**

サンプル

確認用メールアドレスを入力してください

送信するメールを資料送付メールとみなす

タイミングを設定 **必須** ⑮

すぐに行く

判定期間を設定する

時間を入力 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

⑯

登録

⑮タイミングを設定では、トリガーが発動してから何時間後に、次のメールを送信するのかを設定します。

⑯「登録」をクリックします。

トリガー

アクション名
架電結果が登録された時
対象の架電結果
本人資料請求

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
すぐに行く

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
すぐに行う

①⑦

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

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

①⑧

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顧客データの整理や情報更新。

キャンセル

次に、資料がダウンロードされた/されない場合の条件設定を行います。

①⑦アクションの下の「+」マークをクリックし、①⑧アクションのタイプで「条件」を選択します。

条件を設定する

次に行われる処理の条件を設定します。

条件タイプを選択 **必須**

行動履歴 **19**

行動履歴を選択してください **必須**

資料ダウンロード **20**

対象のファイルを選択してください

サンプル資料 **21**

期間を指定する

以後 に履歴がある

タイミングを設定 **必須**

すぐに行く

判定期間を設定する

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

①9条件のタイプを選択では、「行動履歴」を選択し、②0行動履歴で「資料ダウンロード」を選択します。
 ②1対象のファイルを選択します。

※ターゲットによって送る資料が異なる場合、アプローチ先ごとに資料を変更する必要がある場合は、1つのメールテンプレートに複数の資料をURL化の上、添付し、その上で文言で誘導しメール通知で知らせることが可能です。

条件を設定する

次に行われる処理の条件を設定します。

条件タイプを選択 **必須**

行動履歴

行動履歴を選択してください **必須**

資料ダウンロード

対象のファイルを選択してください

サンプル資料

期間を指定する **22**

以後 **23** に履歴がある

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

24 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

24
登録

トリガー

アクション名
架電結果が登録された時
対象の架電結果
本人資料請求

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
すぐに行う

条件

条件タイプ
行動履歴
行動履歴名
資料ダウンロード

履歴の対象期間

タイミング

判定期間
24時間

一致

一致しない

②期間を指定する場合は設定し、③判定するタイミングを設定したら、
④「登録」をクリックします。

条件 編集

条件タイプ
行動履歴

行動履歴名
資料ダウンロード

履歴の対象期間

タイミング

判定期間
24時間

一致 + 設定を追加

一致しない + 設定を追加



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

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

26 **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

キャンセル

トリガー

アクション名
架電結果が登録された時

対象の架電結果
本人資料請求

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
すぐに行う

条件

条件タイプ
行動履歴

行動履歴名
資料ダウンロード

履歴の対象期間

タイミング

判定期間
24時間

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

次に、資料がダウンロードされた場合の通知設定を行います。

②5条件の一致の下の「+」マークをクリックし、②6アクションのタイプで「通知」を選択します。

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

27



通知内容 **必須**

テンプレート名

テンプレートなし

28



件名

【資料ダウンロードされました】SalesCrowdのMA通知

29



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。

27通知の種類を選択で「メール送信」を選択します。

28テンプレートがあれば選択し、29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

30

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** 31

通知先を選択する ○ ○ ○

32

キャンセル

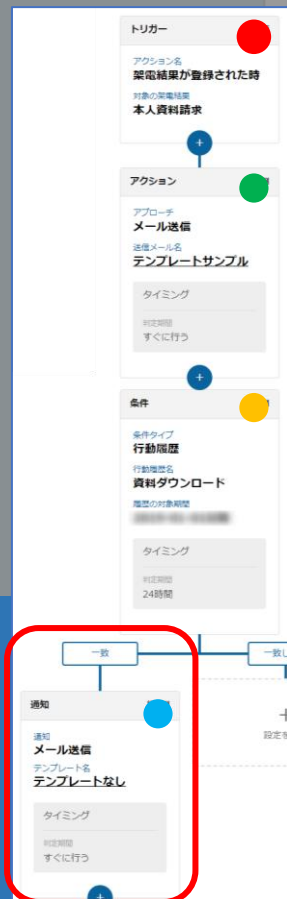
登録

③〇「本文」を入力します。

※差し込みタグをご利用いただけます。

③①通知先を選択し、③②「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。



③ 有効期限

設定しない 設定する

④

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



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。

③有効期限で、「設定する」を選択し、④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

③⑤

判定期間の土日祝設定 全体で判定期間を含める 全体で判定期間を含めない 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。

③⑤「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

有効にする



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

有効にする



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。

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

③⑥ 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



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。

③⑥停止条件は、例えば1通目のメール送信後に、アポイントや本人資料請求の取得があることを想定し、「架電結果に該当」を選択、「アポイント」などの結果を選択します。

※ここで選択した結果が登録されると、それ以降のメールが送信されなくなります。

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

37

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

シナリオ新規作成

アプローチリスト名 商材名

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 **38** 表示する行数 1 - 10 / 16

<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	サンプルアプローチリスト		
<input type="checkbox"/>		SalesCrowd	サンプルアプローチリスト A_2		
<input type="checkbox"/>		SalesCrowd	サンプルアプローチリスト A_1		
<input type="checkbox"/>		SalesCrowd	サンプルアプローチリスト CSVから登録		
<input type="checkbox"/>		SalesCrowd	サンプルアプローチリスト C		
<input type="checkbox"/>		SalesCrowd	サンプルアプローチリスト B		
<input type="checkbox"/>		SalesCrowd	サンプルアプローチリスト A_3		
<input type="checkbox"/>		SalesCrowd	「フォロー」リスト		
<input type="checkbox"/>		SalesCrowd	サンプルアプローチリスト A		

「自動収集リスト」を選択する
※全選択にチェックを入れた場合でも、上記アプローチリストにはチェックが入らないようになります。**39**
上記リストを選択したい場合は個別でチェックを入れてください。

③⑦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。

③⑧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、③⑨「保存」をクリックします。

※「全選択」にチェックを入れると、全て選択されます。

判定期間の土日祝設定 全体で判定期間を含める 全体で判定期間を含めない 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



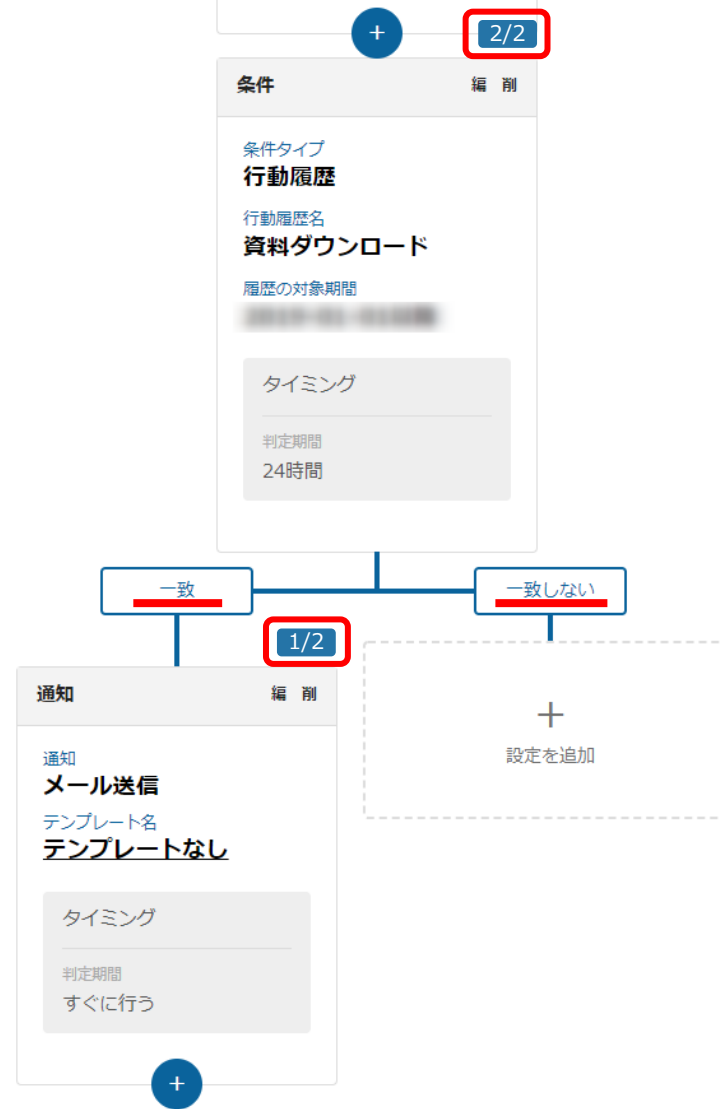
OFFに切り替えた場合、現在発動中のシナリオも中止します。
ONに切り替えた場合、中止されたシナリオは再開しません。

キャンセル

登録する

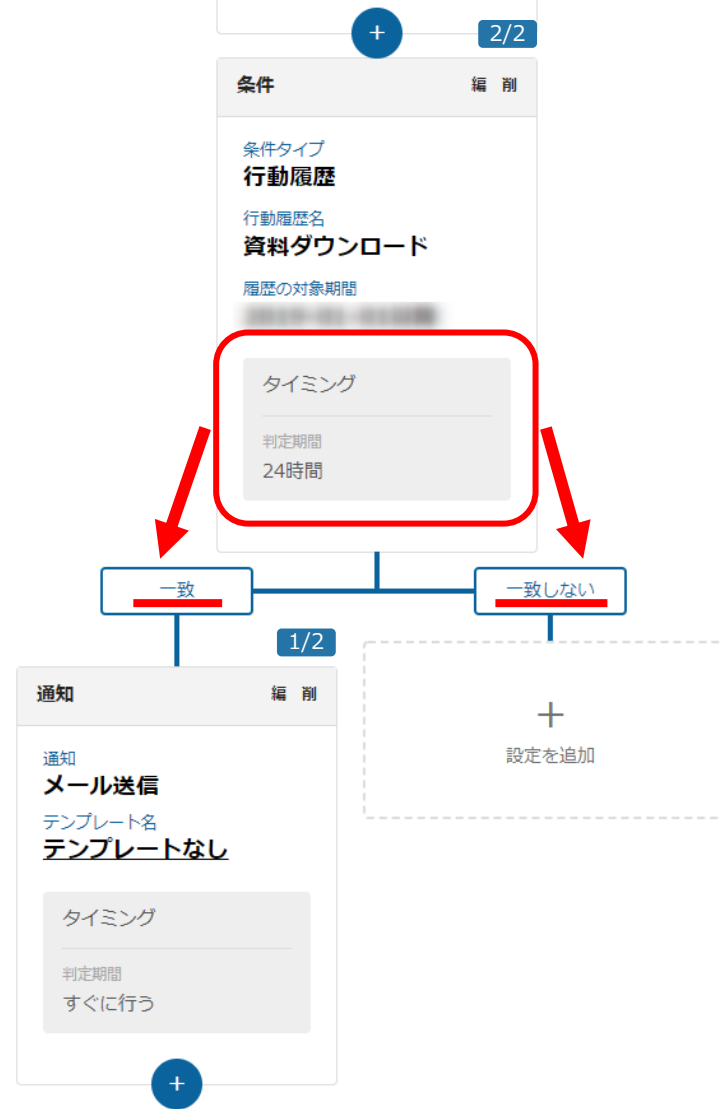


④「登録する」をクリックして、シナリオの設定は完了です。



【補足⑥】

資料ダウンロードしたアプローチ先の数字はこのように「○○/●●」のように表示されますが、判定期間によって判定されるタイミングが異なりますのでその点も踏まえて設定が必要です。判定が終わると、「一致」と「一致しない」に分かれます。これは、資料をダウンロードしたかどうかです。



【補足⑦】

資料をダウンロードした際に、架電アプローチを行う方へのメール通知が効果的です。
また、24時間以内に資料をダウンロードされなかった場合は別のメールが送信されて、
更に資料ダウンロードの〇〇以内に行われたかどうかの判定を行います。