

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 

メニュー	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	閉じる 
	 全件(22件)	〇〇 〇〇	サンプル01株式会社	サンプルアプローチ	次回対応日時 :			
 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	アプローチリスト名	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	サンプル01株式会社				
 アポイント (3件) 				<input type="checkbox"/> お見積もり提示済み				
 アポイント取得済み 2件				 詳細へ	商談結果登録			
 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								

～リード管理画面で「商談結果登録」を行う方法～

①

②

リード獲得数

週間 ▼

アポイント	2件 (18.2%)
全資料請求数	0件 (0.0%)
本人資料請求数	0件 (0.0%)
受付資料請求数	0件 (0.0%)

カンパニ表示

URLアクセス企業一覧

日前



News

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 ?

♥️ 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 100 

	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 	最終アプロー
 全件(22件)	〇〇 〇〇	サンプル01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 					
<input type="checkbox"/> アポイント取得済み  2件					
<input type="checkbox"/> 予定変更  1件					
<input type="checkbox"/> 対応予定確認済み  0件					
<input type="checkbox"/> 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

	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	×
全件(22件)	〇〇 〇〇	サンプル01株式会社 ⑥	サンプルアプローチ					
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					
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					
アポイント (3件)								
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								

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

⑦

詳細へ

商談結果登録

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

アプローチ結果

- ⑧
- フォロー
 - フォロー
 - 提案-Cヨミ
 - 提案-Bヨミ
 - 提案-Aヨミ
 - 受注
 - カスタム

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。

※こういった場合にどの結果を選択するかにつきましては、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

アプローチ結果

フォロー

次回対応予定者

〇〇 〇〇

次回対応日時

10 : 30

状況・レベル

興味あり

商談担当者

〇〇 〇〇

先方ニーズ

〇

先方予算

〇

導入時期

〇

決裁権

〇

提案金額

100000 円

⑨

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

アプローチ結果

フォロー

次回対応予定者

〇〇 〇〇

次回対応日時

10 : 30

状況・レベル

興味あり ⑩

商談担当者

〇〇 〇〇 ⑪

先方ニーズ

〇

先方予算

〇

導入時期

〇

決裁権

〇

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

状況・レベル

興味あり

商談担当者

〇〇 〇〇

紐付ける架電結果

アポイント ⑫

アポイント

決裁権

〇

提案金額

100000 円

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可能です。

※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

アプローチ結果

フォロー

次回対応予定者

〇〇 〇〇

次回対応日時

10 : 30

状況・レベル

興味あり

商談担当者

〇〇 〇〇

先方ニーズ

〇

先方予算

〇

導入時期

〇

決裁権

〇

提案金額

100000 円

⑬「先方ニーズ」～「決裁権」は、「不明」、「〇」、「△」、「×」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。

※こ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。

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

〇〇 〇〇

次回対応日時

10 : 30

状況・レベル

興味あり

商談担当者

〇〇 〇〇

先方ニーズ

〇

先方予算

〇

導入時期

〇

決裁権

〇

提案金額

100000 円

商談ヨミ管理

最終更新: 数秒前

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

■ フォロー (商談確度: 10%)

金額 80,000円

件数 5件

■ 提案-Cヨミ (商談確度: 30%)

金額 30,000円

件数 1件

⑭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

状況・レベル

興味あり

商談担当者

〇〇 〇〇

紐付ける架電結果

アポイント

決裁権

〇

提案金額

100000

円

⑮

導入台数

アカウント数

初月無料キャンペーンの適用

⑮こちらの項目は、組織情報設定の「営業項目」で3つまで設定することができます。

※営業項目を設定する方法は、別のマニュアル「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。

商談アプローチ結果登録

⑩

先方担当者

アポイント氏名A

追加

担当者新規登録

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

⑩「先方担当者」には、商談をした先方の担当者を選択します。

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、「担当者新規登録」をクリックし、担当者情報を選択します。

商談アプローチ結果登録

元方担当者

アポイント氏名A

追加

担当者新規登録

①7 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

①7「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可能です。

※カスタマイズすることはできません。

商談アプローチ結果登録

アプローチ禁止

アプローチ禁止理由

⑱

取引先のため禁止

詳細

商談資料

-

+ 追加

⑱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。

商談アプローチ結果登録

詳細

⑱

導入時期は未定ですが、前向きに検討中。近々フォローを行う。

商談資料

-

+ 追加

同時にメールを送る

⑱「詳細」では、商談時に得た情報を入力することができます。

商談アプローチ結果登録

商談資料

②0

サンプル 資料01

②1

+ 追加

同時にメールを送る

登録

②0「商談資料」では、商談で使用した資料を登録できます。

②1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。

商談アプローチ結果登録

商談資料

サンプル 資料01

+ 追加

② 同時にメールを送る

③ 登録

- ②「同時にメールを送る」にチェックを入れ、
③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
[REDACTED] 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のとの
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。

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



②④



セールスフェーズ(2件)



フォロー (2件)



サンクスメール送付済み

1件



フォローコール済み

0件



提案-Cヨミ (0件)



サンクスメール送付済み

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



企業名



最終アプローチ結果



〇〇 〇〇

株式会社サンプルA

②⑤



フォロー

10株式会社

フォロー

②④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。

②⑤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 

The screenshot shows a lead management interface. On the left is a sidebar with navigation items. The main table has columns for 'メール配信停止', '次回対応日時', and '次回対応予定者'. A table row is highlighted in orange. On the right, a detail panel is open with tabs for '詳細', '担当者', '履歴', and '関連企業'. The '履歴' tab is selected and circled in red with a hand icon and the number 26. Below the tabs, there is a 'フォロー' section with a list of items. One item has a right-pointing arrow icon circled in red with the number 27. Below this is a 'ステータス' section with a list of items, also circled in red.

メール配信停止	次回対応日時	次回対応予定者
		〇〇 〇〇

履歴

フォロー

〇〇 〇〇
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 ○

導入時期 ○

②6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。

②7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

	メール 配信停止	次回対応日時	次回対応予定者	詳細	担当者	履歴	関連企業	×
セールスフェーズ(2件)			〇〇 〇〇					
フォロー (2件)								
サクスメール送付済み 1件								
フォローコール済み 0件								
提案-Cヨミ (0件)								
サクスメール送付済み 0件								
フォローコール済み 0件								
提案-Bヨミ (0件)								

フォロー

〇〇 〇〇

●スケジュール

次回対応日時

次回対応予定者 〇〇 〇〇

●商談資料

資料サンプル2

28

登録した商談資料も履歴に表示されます。

⑳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。

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

The screenshot shows a CRM interface for lead management. At the top, there is a search bar with the text "検索したいキーワードを入力してください" and buttons for "検索" and "詳細検索". Below the search bar is a table with columns for "メール配信停止", "次回対応日時", and "次回対応予定者". A red box highlights the first row of the table, with callout 31 pointing to the "次回対応予定者" column. To the left of the table is a sidebar menu with callout 29 pointing to the "メニュー" icon and callout 30 pointing to the "セールスフェーズ(2件)" dropdown. Below the table, there are several sections for "フォロー (2件)", "提案-Cヨミ (0件)", and "提案-Bヨミ (0件)", each with checkboxes for "サンクスメール送付済み" and "フォローコール済み". On the right side, there is a detailed view for a lead named "株式会社サンプルA", with callout 32 pointing to the "商談結果登録" 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、
②⑨左側の「メニュー」を開き、③⑩「セールスフェーズ」を選択します。

③⑪再度商談を行った企業名の行をクリックし、③⑫「商談結果登録」をクリックします。

☰	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)			〇〇 〇〇	株式会社サンプルA	<u>受注</u>
📄 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。