



salesforce

まずは何より！行動管理

～脱・日報！科学的行動管理の推進～

■ご利用方法

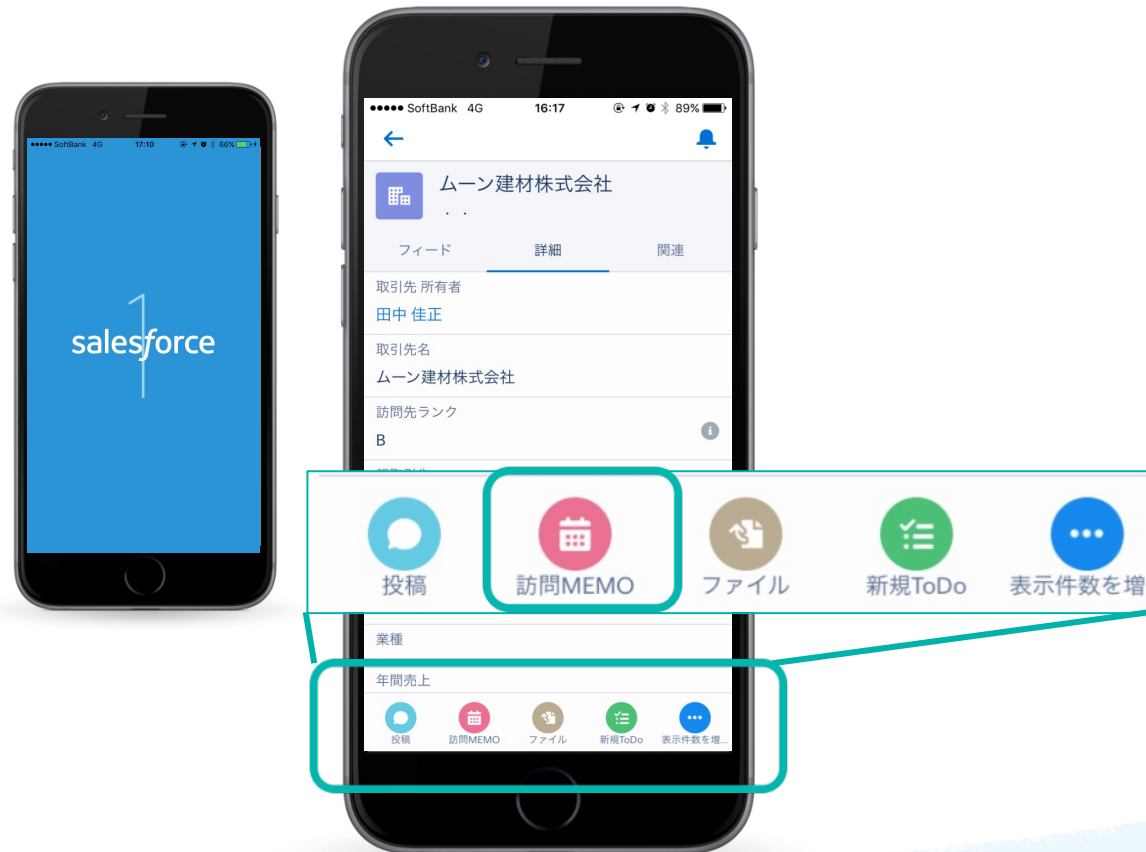
株式会社セールスフォース・ドットコム
カスタマーサクセス本部

訪問データの登録 - Salesforce1

メンバーにとってデータ登録は、**負荷です！面倒です！！**

少しでもその負荷を軽減するために、Salesforce1のアクションを利用しましょう。本パックでは、“訪問MEMO”というアクションをご用意していますので、そちらをご利用下さい。

<訪問した取引先の画面>

The screenshot shows the '訪問MEMO' form in the Salesforce1 mobile app. At the top, there are buttons for 'キャンセル' (Cancel), '訪問MEMO', and '保存' (Save). The form fields are: '件名' (Subject) with the value '訪問' (Visit); '* 任命先' (Assigned To) with the value '松本 絢乃' (Matsumoto Anno); '* 開始' (Start) with the value '2017/10/14 17:00'; '* 終了' (End) with the value '2017/10/14 18:00'; '* 活動種別' (Activity Type) with a dropdown menu showing '--なし--' (None); and '* 面談者種別' (Interviewer Type) with a dropdown menu showing '--なし--' (None). A red box highlights the '訪問MEMO' button and the '活動種別' and '面談者種別' dropdown menus.

下記3つのみを選択リストで登録

- ・ 訪問日時
- ・ 活動種別
- ・ 面談者種別


活動種別・面談者種別の定義

パッケージには、下記項目をご用意しております。値の定義は下記の通りです。
(貴社ビジネスプロセスを考慮し、適宜、定義の変更や値の追加を行って下さい。)

項目	値	定義
活動種別	提案	商談を進める目的中心の訪問実施
	フォロー	クレーム対応や問い合わせ対応中心の訪問実施
	納品	納品中心の訪問実施
	その他	上記以外の訪問実施
面談者種別	意思決定者	購入決定に大きな権限・影響を持つご担当者様
	キーマン	商談成約に向けて、自社の商品/サービスを後押しいただけるご担当者様
	その他	上記以外のご担当者様

ダッシュボードの利用方法



- ① 「ダッシュボード」タブを選択
- ② 検索フィールドの  を押下
- ③ 所属しているチームのダッシュボードを選択
- ④ 更新日が過去日のものであれば、更新ボタンを押下

おすすめ！！

よく使うダッシュボードは、ブラウザのお気に入りとして登録し、いつでもアクセスできるようにしましょう！



Thank You

