

21.アクションルール

目次

21-1.アクションルール.....	1
21-1-1.アクションルールについて.....	1
21-1-2.アクションルールの実行	2
21-1-3.アクションルール具体例	3

 補足

- ・ **本マニュアルについて**
顧客深耕 AO の「コンタクト情報」を「商談情報」と記載しております。

21-1.アクションルール

21-1-1.アクションルールについて

アプローチ情報登録時、ターゲット放置時などある条件に合致した場合に自動処理を行う機能です。



アクションルールについて

自動処理を実施する条件は、自社のシステム管理者があらかじめ設定します。

設定の内容および条件については、自社のシステム管理者へご確認ください。

21-1-2.アクションルールの実行

アクションリストが実行されると、画面上にアクション実行のメッセージが表示されます。

[例：アクションルールが実行された場合]

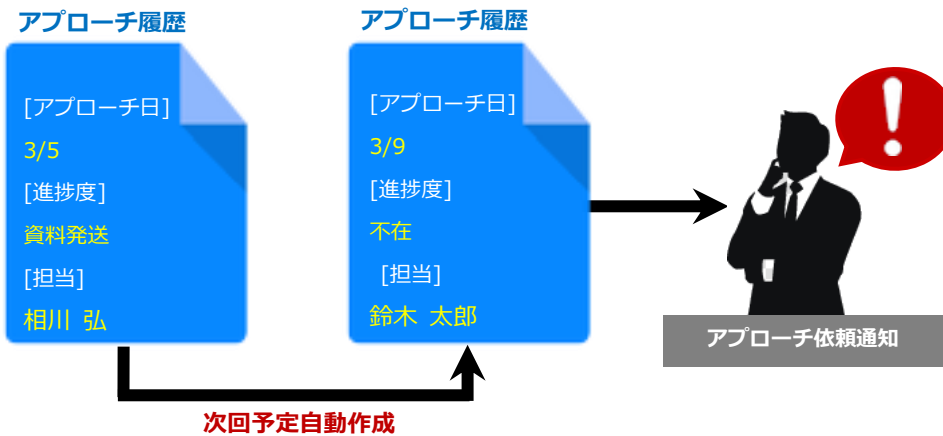
The screenshot shows a web application interface. At the top, a yellow notification bar contains the message: "× アクションルールを適用しました。詳細" (Action rule applied. Details). Below this, a sidebar on the left lists navigation items: トップページ, 訪問計画, DMV情報, コメント, レポート, 顧客情報, and パーソナル情報. The main content area has a search bar and tabs for "アプローチ検索", "一括アプローチ検索", and "ターゲットリスト". Below the search bar, a "検索条件" (Search conditions) section is visible. The primary focus is a "ジャーナル情報" (Journal information) table with the following data:

エ ジャーナル情報	
担当者*	営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]
記録日時*	2019年12月20日(金) 14:23
確認	
確認者	
確認日時	
ジャーナル分類*	アクションルール登録
関連情報	[商談情報] 2019年12月20日(金) 営業部/営業1課 相川 弘
記録内容	●商談情報登録アクションルールを適用しました。(名称:メール通知) ・社員を指定して社内メール通知する メールを送信しました。

21-1-3.アクションルール具体例

(例 1) アプローチ情報登録時自動割り振り

「資料を送って4日後に会社担当者が電話する」というアクションルールを設定していたため、Z社のアプローチ情報を登録した際に、会社担当者である鈴木さんに次回予定が自動作成されました。また、鈴木さんのトップ画面上に、「アプローチ依頼」通知が表示されました。



(例 2) 一定日数経過時自動割り振り

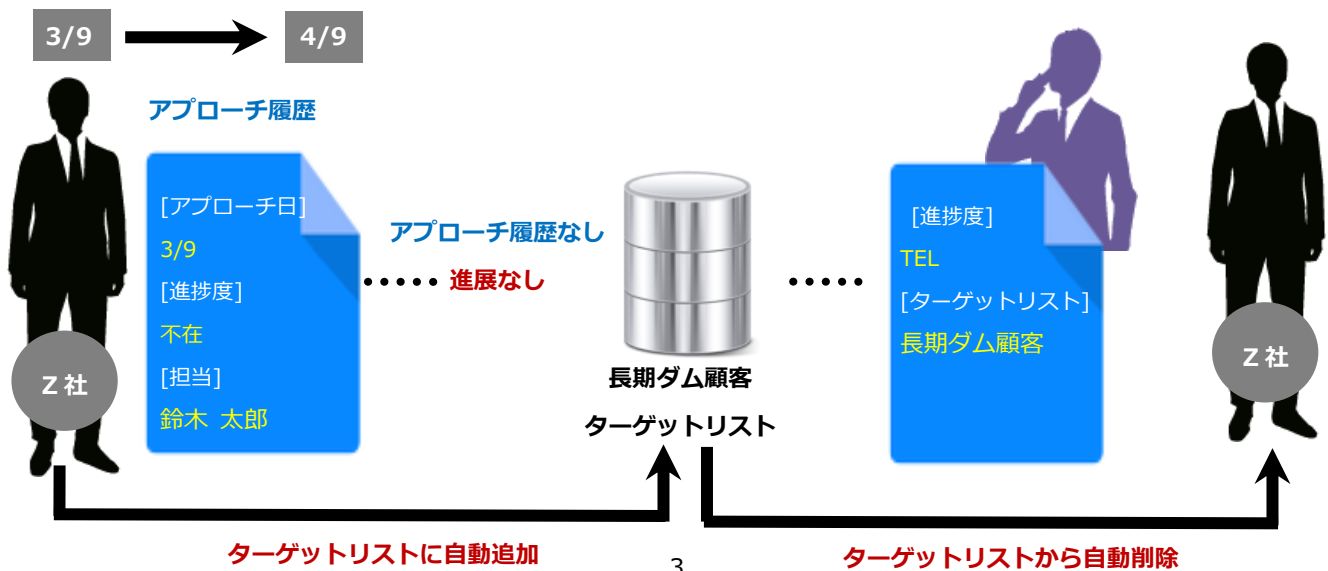
顧客数アップの試みとして、1ヶ月以上進展しない引合のお客様に対して、メールで情報発信することになりました。

ここで、対象のお客様をカテゴリ化するために、対象のお客様は、「長期ダム顧客」のターゲットリストに自動追加する設定をしました。

例1のZ社も、1ヶ月後にその条件に当てはまった為、自動的に「長期ダム顧客」ターゲットリストに追加されました。

その後、メールが届いているか確認の電話をすることになりました。ここで、確認がとれた場合は「長期ダム顧客」のターゲットリストから自動削除する設定をしました。

Z社に電話をしたところ、メールが届いていると確認がとれたため、今度は自動的に「長期ダム顧客」ターゲットリストから削除されました。



○ 商標

本説明書に登場する会社名、製品名は各社の登録商標、商標です。

○ 免責

本説明書に掲載されている手順による操作の結果、ハード機器に万一障害などが発生しても、弊社では一切の責任を負いませんのであらかじめご了承ください。

○ 発行

2020年5月25日

第4版

株式会社 **NI**コンサルティング

サポートデスク

E-mail : support@ni-consul.co.jp Fax : 082-511-2226

営業時間 : 月曜日～金曜日 9:00～12:00、13:00～17:00 (当社休業日、土・日・祝日を除く)