

Dynamics業務フロー

2025年01月05日

株式会社 ナレッジコミュニケーション

「リード」に関するアプローチ

定期メルマガによる活動	マーケティングチームより月1回の定期メルマガの発信 ①プレスリリース ②ソリューション、事例 ③技術ブログ ④展示会、イベント、ウェビナーのお知らせ ⑤その他トピック
BDによる個別ナーチャリング活動	リード情報に対して案件化を目的とした個別ナーチャリングの実施 ①興味喚起のためのメール、電話での連絡 ②オンラインMTGの打診 ③オンラインMTGでのニーズ深堀り、BANTヒアリング ④案件化

「リード」に関するオペレーション①

リードに関してナーチャリング活動を実施。活動内容は「Timeline」に記載していく。案件化した場合は、「見込みありと評価」をクリック

The screenshot displays a CRM interface for lead management. The top navigation bar includes a red box around the '見込みありと評価' (Evaluate and Qualify) button. The main content area is divided into several sections:

- Lead Profile:** Displays the lead's name '有賀 啓介' (Arita Keisuke), email 'k.aruga@boots.co.jp', and phone number '090-8514-7264'.
- Lead Source:** Shows 'リード' (Lead) and '営業' (Sales).
- Lead Status:** Includes 'リード' (Lead) and '営業' (Sales).
- Lead Activity:** A timeline of activities, including 'リード' (Lead) and '営業' (Sales).
- Lead Details:** A section for lead details, including 'リード' (Lead) and '営業' (Sales).

The 'リード' (Lead) tab is active, showing a lead profile for '有賀 啓介' (Arita Keisuke). The '営業' (Sales) tab is also visible, showing a list of leads.

「リード」に関するオペレーション①-補足



A screenshot of a web form for managing leads. The form has four rows, each with a label on the left and a selection field on the right. The first row is 'リードソース' (Lead Source) with a dropdown menu showing '--選択--'. The second row is '評価' (Evaluation) with a dropdown menu showing 'Warm (追跡中)'. The third row is '状態' (Status) with a dropdown menu showing '接触済み・関心あり'. The fourth row is '所有者' (Owner) with a dropdown menu showing a profile picture and the name '小泉 裕二 (取り込)'. There is a red asterisk next to the owner field.

リードソース	--選択--
評価	Warm (追跡中)
状態	接触済み・関心あり
所有者	* 小泉 裕二 (取り込)

■ リードソース

リードを獲得した経路を記載してください。

■ 評価

リードの温度感に応じて選択してください。

■ 状態

現在のステータスを記載してください。

※優先的にアプローチすべきリードを選別するための情報です。漏れなく記入をお願いします。

「リード」に関するオペレーション②

「見込みありと評価」をクリックしたら右側がポップアップするので、評価をするをクリックし、画面が遷移したら完了をクリックする

The screenshot displays the Dynamics CRM 'Sales Professional' interface. The main window shows a lead record for '有賀 啓介' (Arita Keisuke). The left sidebar contains tabs for '概要' (Overview), '詳細' (Details), and '関連' (Related). The main area shows the lead's contact information, company details, and a timeline of activities. A right-hand pane is open, displaying a 'リードを見込みありと評価' (Evaluate Lead as Qualified) dialog box. This dialog box contains sections for '取引先企業' (Account Company), '取引先担当者' (Account Contact), and '営業案件' (Sales Opportunity). The '評価する' (Evaluate) button is highlighted with a red rectangle.

「リード」に関するオペレーション③

営業案件が自動的に作成されるので、案件名の修正及び必須事項を記載の上、上書き保存する

The screenshot displays the 'Sales Professional' CRM interface. The top navigation bar includes a search bar and various icons. The left sidebar contains a menu with categories like 'ホーム', '最近の項目', '自分の仕事', '顧客', '営業', '関連資料', 'マーケティング', 'サービス', 'セットアップ', and '営業'. The main content area shows the details for a lead named 'AWSummit2024'. The 'Case Name' field is highlighted with a red box and contains the text '* テスト営業案件'. The 'Lead Source' is '有賀 啓介'. The 'Timeline' section shows recent updates, and the '関係者' (Related Parties) section lists contacts like '有賀 啓介'.

「リード」に関するオペレーション④

営業案件化した場合はリード情報は削除はされないが、「読み取り専用」となっている。案件化したものが失注になった場合は、「リードの再アクティブ」をクリックして、再度ナーチャリング活動を継続していく

The screenshot displays the 'Knowledge Communication Sales Professional' interface. The left sidebar contains navigation options like 'ホーム' (Home), '最近の項目' (Recent Items), '自分の仕事' (My Work), '顧客' (Customers), '営業' (Sales), 'リード' (Lead), '営業案件' (Sales Cases), '関連資料' (Related Documents), 'マーケティング' (Marketing), 'サービス' (Services), and 'セットアップ' (Setup). The main area shows the 'リード' (Lead) management screen for '有賀 啓介' (Arita Keisuke). The top navigation bar includes a search bar and various action buttons, with 'リードの再アクティブ...' (Reactivate Lead...) highlighted by a red box. The lead details section includes contact information, company details, and a timeline of activities. The timeline shows several events related to the lead's status and activities, such as '自動投稿先 リード 有賀 啓介: 2006' and '自動投稿先 リード 有賀 啓介: 2024/06/24 13:27'.

企業形態の運用ルール

顧客カテゴリ名	位置づけ	2Q開始時点の顧客数	運用ルール
重要ターゲット	会社としてレビューする最重要顧客	9社（既存ターゲットの中に含まれる）	・アカウントプラン作成及びレビューを実施
既存ターゲットユーザー	売上貢献が高く、ターゲットとすべき戦略上重要な既存顧客。	63社	・カスタマーサクセスの対象顧客 ※カスタマーサクセスWGにて定義した内容で運用
既存ポテンシャルユーザー	追加提案や深耕によってポテンシャルが見込める既存顧客。	126社	・月1回以上コンタクトを必須とする顧客 ・Q毎のアクションアイテムを作成する ・Q毎にチーム内/部門内でのレビュー対象(必要に応じてターゲットユーザーに格上げ有り)
既存その他ユーザー	現時点では取引規模や戦略的重要性が低い既存顧客。	35社	・不要なものは削除する(部門内レビューで削除) ・ポテンシャルにアップロードするかは半期毎に部門内で実施
新規ターゲットユーザー	売上貢献が見込める、ターゲットとすべき戦略上重要な新規顧客。	176社	・2月に1回以上コンタクトを必須とする顧客 ・Q毎のアクションアイテムを作成する ・半期毎にチーム内/部門内でのレビュー対象
新規ポテンシャルユーザー	提案活動を通じて、新規ビジネス開拓のポテンシャルが見込める新規顧	792社	・不要なものは削除する(チーム内レビューで削除) ・Qに一回以上コンタクトする