ユーザー操作マニュアル
Approach DAM
Approach DAMについて

目次

Approach DAMの機能について 3

Approach DAMの機能について

▶ Approach DAMで扱う情報

Hint

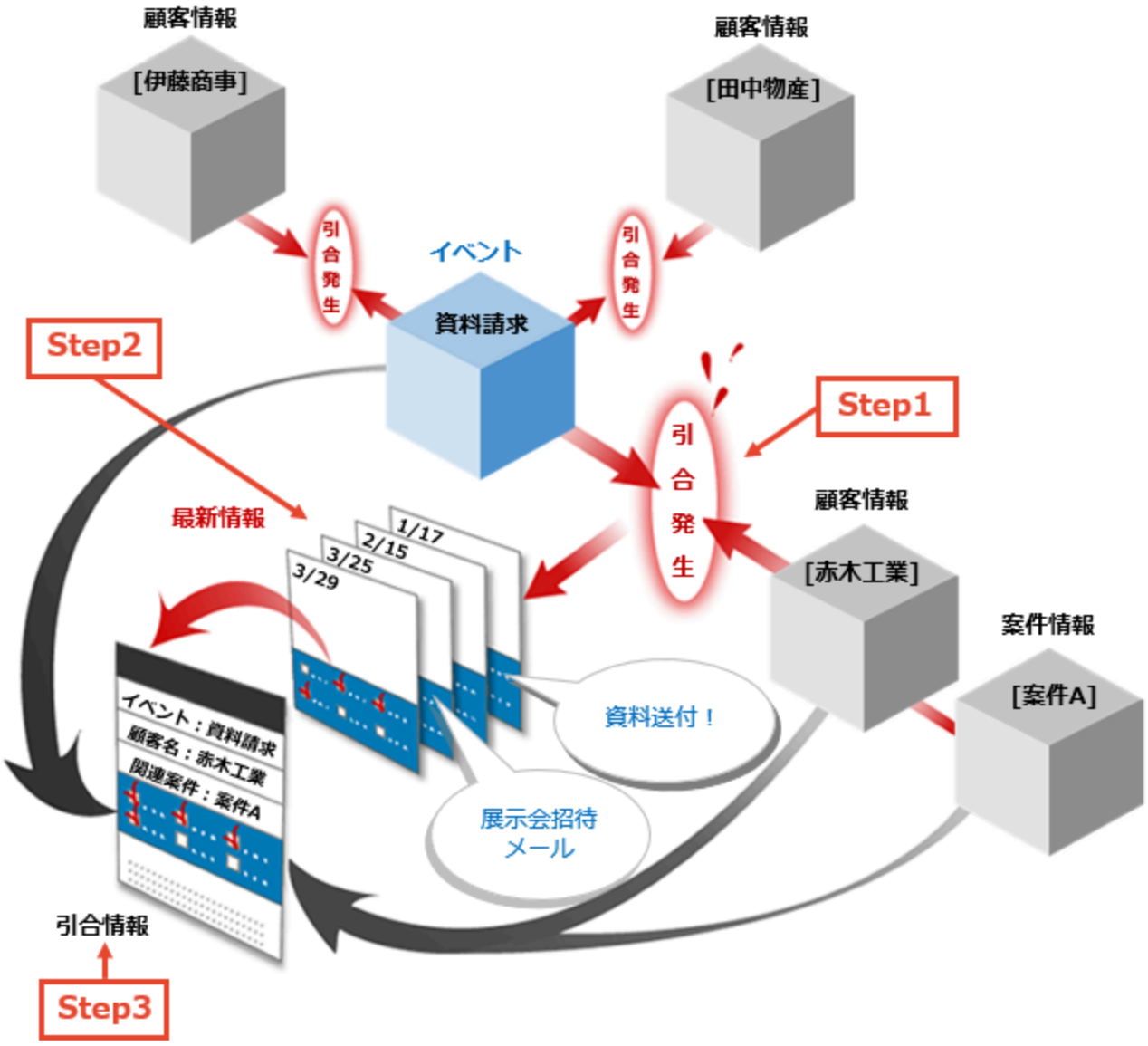
- 本機能は、Approach DAMを導入しているユーザー様のみ利用できます。

Approach DAMで利用される情報について説明します。

機能	説明
イベント情報	セミナーや展示会、キャンペーン、資料請求、代理店紹介など、見込客を作るための催し物（イベント）を登録するものがイベント情報です。 [参照]：「イベント情報」
アプローチ情報	“電話をしてアポイントが取れた” “カタログを配布した” “展示会に参加” など、お客様に対してアプローチを行った内容を登録したものがアプローチ情報です。 [参照]：「アプローチ情報」
引合情報	各イベント・お客様毎に出席・欠席・フォローコール済等、アプローチした状態を管理するものが引合情報です。 引合情報は、イベント情報をセットしアプローチ情報を登録すると自動で作成されます。詳しくは以下の「イベント情報、アプローチ情報、引合情報の関係」を参照してください。

イベント情報、アプローチ情報、引合情報の関係

Approach DAMでは、イベントごとの進捗を管理することができます。それが引合情報です。
引合情報の生成とその構図は以下の通りです。



Step1:引合発生

あるイベント（例：WEB資料請求）に対して、ある会社（例：赤木工業）から新規の引合が発生。その内容をApproach DAMに登録します。（アプローチ情報登録）

Step2:アプローチ実施

引合客へのアプローチ（TELやメール等）を行う度にアプローチ情報を登録します。登録された履歴をもとに進捗を管理するための引合情報が自動作成されます。引合情報には最新のアプローチ情報の内容が反映されます。

Step3:引合情報

引合情報は、発生した引合の最新状況や関連付けされた案件情報、発生したイベントなどを集約した情報です。このように、あるイベント、ある顧客情報の引合に対してアプローチ情報が登録されると自動的に引合情報が作られる仕組みになっています。

▶ Approach DAMの主な機能

Approach DAMの主な機能は以下の通りです。

機能	説明
メールデータ自動取り込み機能	自社のホームページからの問い合わせや資料請求をApproach DAMに取込み、自動的にお客様情報や履歴を作成･管理できる機能です。 [参照]：「メールDMサーバー構築マニュアル」「メールDMサーバーセットアップマニュアル」「メールDMサーバーアップデートマニュアル」「メールDMサーバー連携設定マニュアル」
顧客・パーソン情報CSV取り込み機能	展示会等でいただいた名刺をCSVファイルにて一括で読み込み可能。 担当者個人の名刺も全社共有できます。 [参照]：「CSV入力」
データベース機能	お客様の基本情報、履歴情報、進捗状況をそれぞれデータベース化。誰が見ても今どのような状態であるかを確認できます。 [参照]：「顧客情報」 [参照]：「パーソン情報」 [参照]：「イベント情報」 [参照]：「アプローチ情報」
アクションルール機能	アプローチ情報登録時や見込客を放置した時など、ある条件に合致した場合に自動的に様々な処理を行う機能です。 履歴情報を保存すると次の予定を作成したり、担当者を変更したりできるなど、ちょっとした手間を自動化できます。 [参照]：「アクションルール」
ステップメール機能	一定期間を置きつつ複数のメールを送信する機能です。 [参照]：システム設定マニュアル「メール」
メール配信	商品・サービスを紹介する情報提供手段として、一括でメールを配信することができます。大事な見込客を育てる時に買意欲アップを期待できます。 [参照]：「メール配信」
一括アプローチ情報登録機能	DMや資料を大量に送付した際の履歴も一括で登録できる機能です。 最少の工数で、履歴管理もでき、作業時間の短縮も図れます。 [参照]：「一括アプローチ情報登録について」
分析機能	引合発生件数の推移や、イベントごとの進捗状況をグラフ化して表示。 引合数とイベントの関連性も発見できます。 [参照]：「リード分析」