ユーザー操作マニュアル
Approach DAM
アクションルール

目次

アクションルールについて 3

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。

補足

- 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。

▶ アクションルールの実行

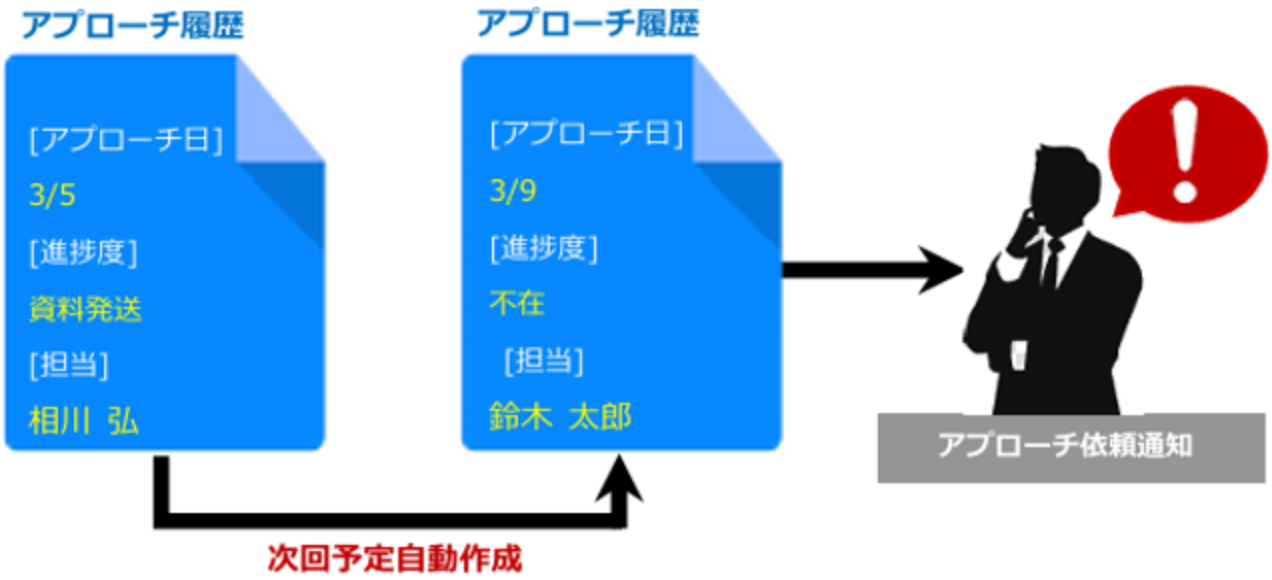
アクションリストが実行されると、画面上にアクション実行のメッセージが表示されます。



▶ 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

「**資料を発送して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。

