見込み客段階での初回接触日を登録したい

顧客情報下部の「新規商談記録」ボタンから商談記録の追加ができます。 初回接触の場合は商談記録の「初回接触 フラグ」をチェックすることで 初回接触日を管理することができます。 登録手順 ∽ 顧客検索 トップページ「顧客検索」をクリック ☑ 検索条件読込 » 詳細検索 顧客情報検索 対象顧客を検索 Q 💄 新橋 港様 🗨 タスク ℯ 編集 顧客情報 顧客システムID: 581853 家族情報 住宅情報:未設定 |管理ID | 4 顧客情報右下 |雇 |F 顧客名 新橋 港 「新規商談記録」をクリック 電話番号 仮発行 メールアドレス 携帯メールアドレス 新規商談記録 ①商談予定日を「予定日」に、 商談した日を「対応日」に登録 予定日 予定時刻 13:00 (予定日はトップページのカレ 2020-07-06 \odot ンダーに反映されます) 対応日 2020-07-06 対応時刻 13:00 \odot 対応 \sim 進捗 🗌 進捗無し 販促 ②「進捗」項目を選択の上、(必要) 顧客ランク に応じて)「販促」項目及び 「顧 担当部署 😁 部署選択 客ランク|項目を選択 フラグ ✔ 初回接触 □ 60分面談 ✓ アポあり来場 □ アポなし来場 □ 会社案内の説明 🗌 商品の説明 □ 資金計画:説明だけ □ 資金計画 : 実施済み □ 事前審査:説明だけ □ 事前審査:実施済み □ アポなし訪問 □ 120分面談 ③(必要に応じて)初回接触の場合は 「初回接触 フラグ」を選択の上、顧客との 対応結果 2020/7/6(月)〇〇展示場に家族3人でご来場。 接触履歴について対応結果に記載 0編集をキャンセル 📤 上記内容で保存

🔇 株式会社 ハウスジーメン