



バージョンアップ内容のご紹介

Ver.7.5.0 2020年3月リリース

バージョンアップ内容



1、スマホアプリ

- ・複数枚名刺撮影のAndroid対応（Android対応）

2、インサイドセールス機能

- ・インサイドセールスから商談作成機能 追加
- ・補足資料（インサイドセールスとは？）

1. スマホアプリ | 複数名刺撮影のAndroid対応

Androidでもスマホアプリから複数名刺を一度にデータ化依頼

ついにAndroidでもスマホアプリから、一度に複数の名刺撮影が可能になります！

テレワークや外出先からも手間なくかんたんに、名刺を取り込むことができます。ぜひご活用ください。

複数名刺を一度に撮影



あとはいつも通り
送信するだけ



2. インサイドセールスから商談作成機能 追加

* ご利用にはインサイドセールスオプションのご契約が必要です。

インサイドセールスから商談作成！

インサイドセールスからフィールドセールスへ案件を引き渡す際に、「商談」として引き渡すことが可能となります。

引き渡しからクロージングまでを商談管理で“一気通貫”で管理でき、案件状況を見える化できます。

インサイドセールス活動 対応履歴

リード情報 編集

ID	5124360	重要顧客	-
会社名	株式会社ハンモック	エンドユーザー	-
部署	名刺管理部	販売店	-
役職	部長	結合企業	-
氏名	ホト田 炎五郎	メールエラー	-
氏名(カナ)	ホトダ	電話番号エラー	-
電話番号	03-5291-6121	FAX番号エラー	-
内線番号		住所エラー	-
FAX	03-5291-6122	メール拒否	-
メールアドレス	glue@hammock.co.jp	架電拒否	-
携帯電話番号		FAX配信拒否	-
携帯メールアドレス		DM配信拒否	-
郵便番号	169-0072		
都道府県	東京都		
住所	新宿区大久保1-3-21		
URL	https://www.hammock.jp/hpr/		

営業担当者 山田 花子
名刺所有者
情報取得日 2020/03/16
入力日 2020/03/16 19:44:47
更新日 2020/03/16 19:49:34
緯度 35.700298
経度 139.7075161
リードソース
リードソース詳細

タグ
興味商品
メモ

顧客ID
リードステータス

対応履歴 (0)

対応日時 * 2020/03/16 14:47

対応結果 *

- 継続
 - 電話不通
 - 時期改め
 - 資料請求
 - 再コール
 - 保留・検討
- 終了
 - 営業/バス
 - 会話成立
 - NG
- 禁止
 - 電話番号エラー
 - 架電拒否

次回対応日時

メモ

定型文をメモに入れる場合はこちらから選択してください。

2019年4月に資料DLいただき、ナーチャリングしていたお客様です。全社的に導入検討することになり、ホト田様がプロジェクトメンバーに入っているとのこと。予算は500万円、導入時期は2020年8月頃を予定とのこと。ご提案をご了承いただきましたので、ご対応をお願いいたします。

☒ 商談を作成する ☐ タグを作成する

登録 キャンセル

対応履歴の登録と
同時に商談作成へ

* 引き続きタスクも登録できます。

シームレスに商談を作成

商談管理 詳細

表示テンプレート 商談管理 (東日本営業部)

一覧に戻る 編集 情報追加

商談名	新規提案_商品A
会社名	ハンモック
相手先担当者(リード)	ハンモック ホト田 炎五郎
商品種別	商品A
受注予定日	2020/07/31
商談ステージ	0_商談化見込み
金額	5,000,000
粗利金額	4,000,000
営業担当者	山田 花子

インサイドセールス 【随成】ステージ2

インサイドセールスメモ

対応結果: 終了 営業/バス
対応日時: 2020/03/16 14:47
対応履歴担当者: 山田 花子
メモ: 2019年4月に資料DLいただき、ナーチャリングしていたお客様です。全社的に導入検討することになり、ホト田様がプロジェクトメンバーに入っているとのこと。予算は500万円、導入時期は2020年8月頃を予定とのこと。ご提案をご了承いただきましたので、ご対応をお願いいたします。

インサイドセールス
対応履歴が反映

補足資料：インサイドセールスとは？

インサイドセールスに関する情報はこちらからもご覧いただけます。

コラム①：[インサイドセールスとは？なぜ、いま、必須に！？](#)

コラム②：[インサイドセールス成功の課題と解決方法は？](#)

インサイドセールスとは、見込み客に対し電話やメール、Webなどを活用して営業活動を行う内勤型の営業スタイルのことです。

主に、商談化前のリードナーチャリングを「インサイドセールス」で行い、訪問～クロージングを「フィールドセールス」で行うなど営業活動を分業することで、営業の生産性を高めることができます。（インサイドセールスでクロージングまで行うこともあります）

営業の生産性を高めるインサイドセールス

見込み客「発掘」

見込み客「育成」

商談化

提案/クロージング

従来の
営業スタイル

営業担当者がすべてを対応

インサイド
セールス導入



インサイドセールス

商談見込みの高いHOT案件の創出



フィールドセールス

創出されたHOT案件の受注活動に注力

今回のバージョンアップでは、インサイドセールスから
営業へ引き渡すこの部分を更に効率化します！

ご不明な点がございましたらヘルプデスクまでご連絡ください。

株式会社ハンモック ヘルプデスク



技術サポート依頼フォーム：<https://www.hammock.jp/user/hot/support/>



Mail：hpf_support@hammock.co.jp



Tel：0 1 2 0 - 7 6 9 - 6 2 3

受付時間帯

平日9:00 ～ 17:00 （土／日／祝祭日／弊社休業日を除く）

17:00以降受付の場合は、翌営業日に対応となります。

