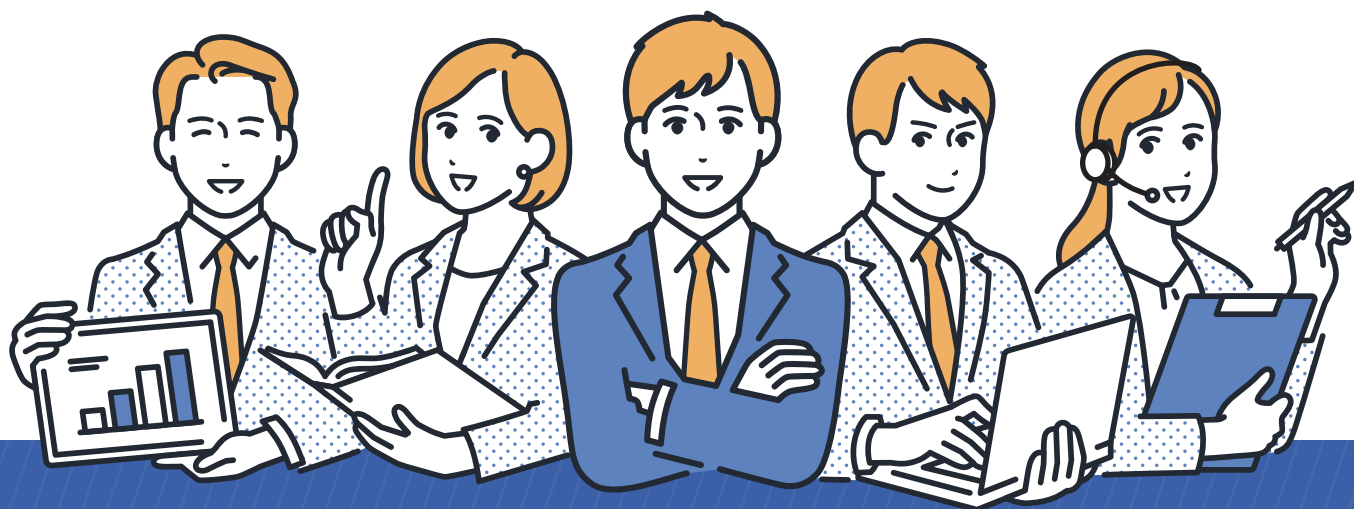




Zoho
CRM Plus

無料トライアル**30**日間の チェックリスト



ゾーホージャパン株式会社

目次

STEP 01 計画を立てる

目的や解決したい課題を明確にしましょう	01
関連するメンバーを集めましょう	01
業務フローを整理しましょう	01
30日間で試す範囲を決定しましょう	02

STEP 02 機能を試す

CRM Plus の無料トライアルに登録しましょう	03
組織アカウントを編集しましょう	04
ユーザーを追加し、アプリのアクセス権限を割り当てましょう	04
各サービスのはじめてガイドに従って設定し、機能を試しましょう	05

STEP 03 相談する

営業相談・オンラインデモを申し込みましょう	09
-----------------------	----

Zoho CRM Plus の30日間無料トライアルをご検討いただきありがとうございます。本資料は、お客さまにトライアルを開始・活用いただくためのチェックリストです。

これを読めば、Zoho CRM Plus をよりスムーズにお試しいただけます。



STEP 01

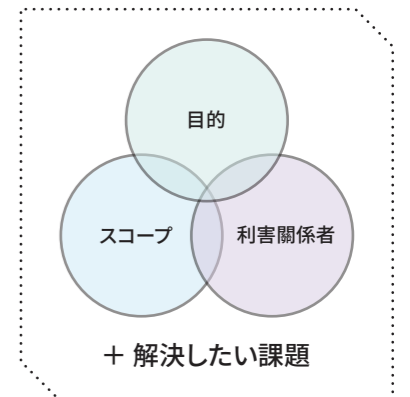
計画を立てる

Zoho CRM Plus は営業・マーケティング・サポート業務を支援するパッケージです。関連するメンバーと協力し、課題を整理することで、30日のトライアル期間を効果的に活用しましょう。

目的や解決したい課題を明確にしましょう

まずは、以下を明確にしてからプロジェクトを開始することが重要です。

- ▶ 目的(なぜシステムを導入するのか)
- ▶ スコープ(どの業務をシステム化したいのか)
- ▶ 利害関係者(影響範囲とキーパーソン)
- ▶ 解決したい課題



関連するメンバーを集めましょう

営業・マーケティング・サポートの各担当者に加え、システムやWebを担当する人もメンバーに入れてもらうことで、各サービスの設定がスムーズに行えます。

関連するメンバー



営業担当

さん



マーケティング担当

さん



顧客サポート担当

さん



システム Web担当

さん

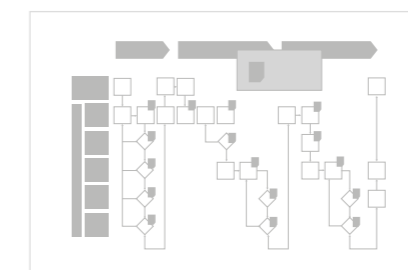
業務フローを整理しましょう

現状の業務フローの分析を行います。特に、以下がポイントとなります。

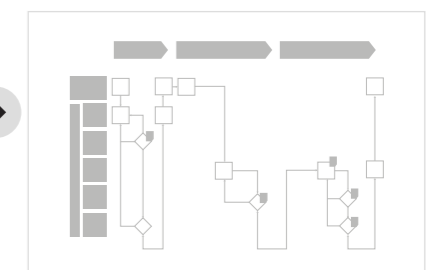
- ▶ ムダを省き、本当に必要な業務のみを残す
- ▶ 紙や書類をなくし電子化する



現状の業務フロー(As-IS)



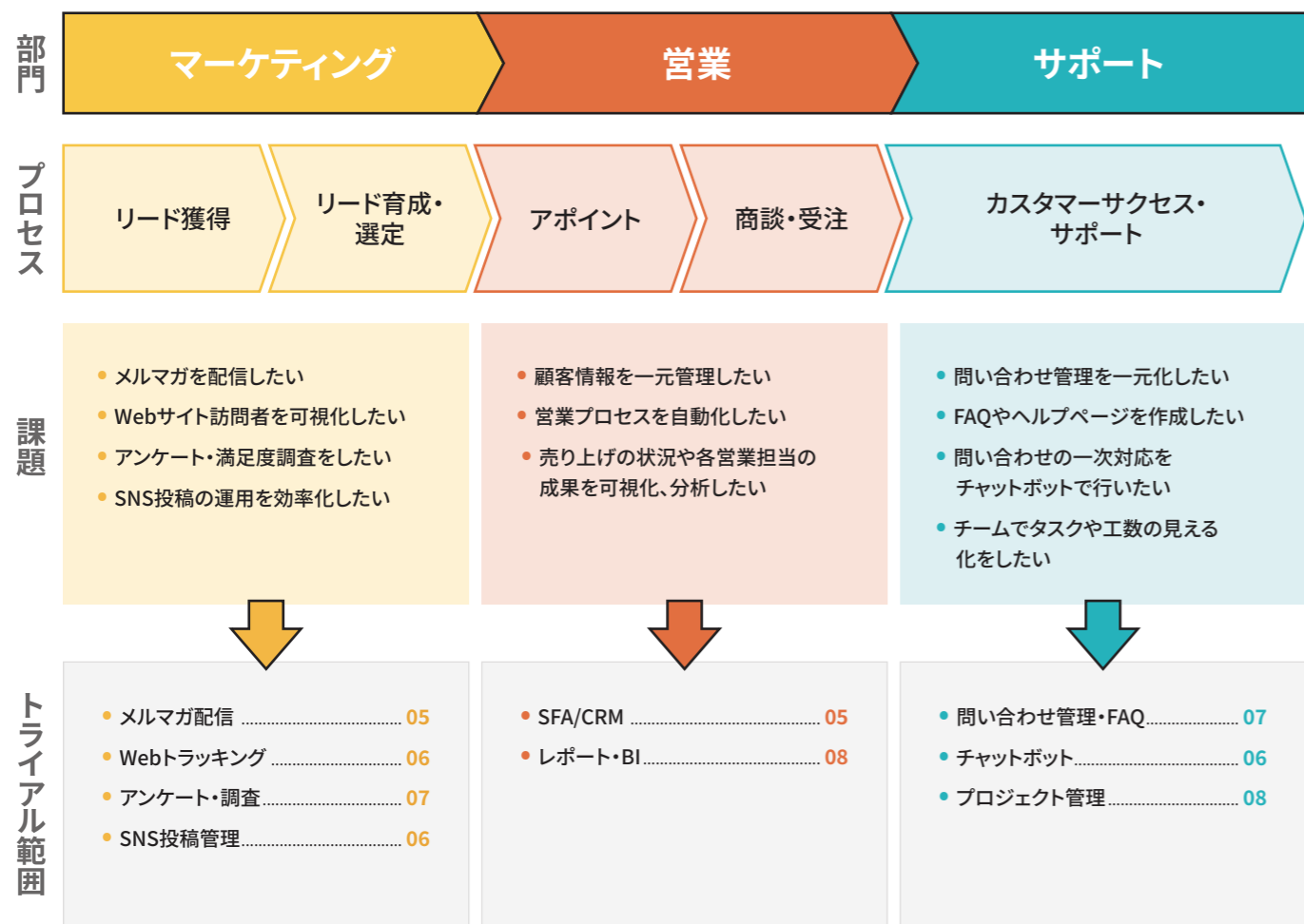
あるべき業務フロー(To-Be)



30日間で試す範囲を決定しましょう

解決したい課題やスコープ、メンバーが決まったら、トライアル期間中にどの機能を試すか、具体的な範囲を決めましょう。ここではよく使われるおすすめの機能をピックアップしています。こちらを参考に、トライアルの範囲を設定していきましょう。

部門別のおすすめトライアル範囲



30日間で試す範囲

- SFA/CRM
- メルマガ配信
- Web訪問者トラッキング
- チャットボット
- SNS投稿管理
- アンケート・調査
- 問い合わせ管理・FAQ
- プロジェクト管理
- レポート・BI

CRM Plus に含まれる各サービスの詳細についてはこちらもご参照ください。 Zoho CRM Plus でできること →

STEP 02 機能を試す

30日間の無料トライアルを使って実際に機能を試してみましょう。

CRM Plus の無料トライアルに登録しましょう

✎ トライアル登録日(終了は30日後)

月 日



■ アカウント登録

Zoho CRM Plus のホームページより、アカウント登録をします。既にZoho CRM Plus に含まれる単体サービスをご利用中の場合は、特権管理者の方がトライアルを開始いただくとスムーズです。

Zoho CRM Plus は、有料プランと同等の機能を30日間無料で利用できます。期間が終了し、有料プランを購入されない場合でも、無料プランとして引き続きアカウントをご利用いただけます。

CRM Plus の無料お試し登録はこちら

*30日間無料で有償プランをお試しいただけます。

名前

メールアドレス

パスワード

データセンター: JAPAN

サービス規約およびプライバシーポリシーに同意します。

無料お試しに登録する

■ 組織情報の登録

組織名、電話番号、タイムゾーンなどの情報を入力します。必要に応じて「サンプルデータを読み込む」にチェックをいれて進みます。

Zoho CRM Plusへようこそ

組織情報を更新してCRM Plusをカスタマイズしましょう

組織名 *

Zoppo Corporation

電話番号 *

0450000000

OTHER INFO

タイムゾーン: (GMT 9:00) Japan Standard Time(JST)

言語: Japanese

通貨: Japan

サンプルデータを読み込む

PROCEED

■ 管理画面へアクセス

Zoho CRM Plus の画面に遷移したら、右上のアイコンをクリックし、アイコン下の「管理画面」をクリックします。

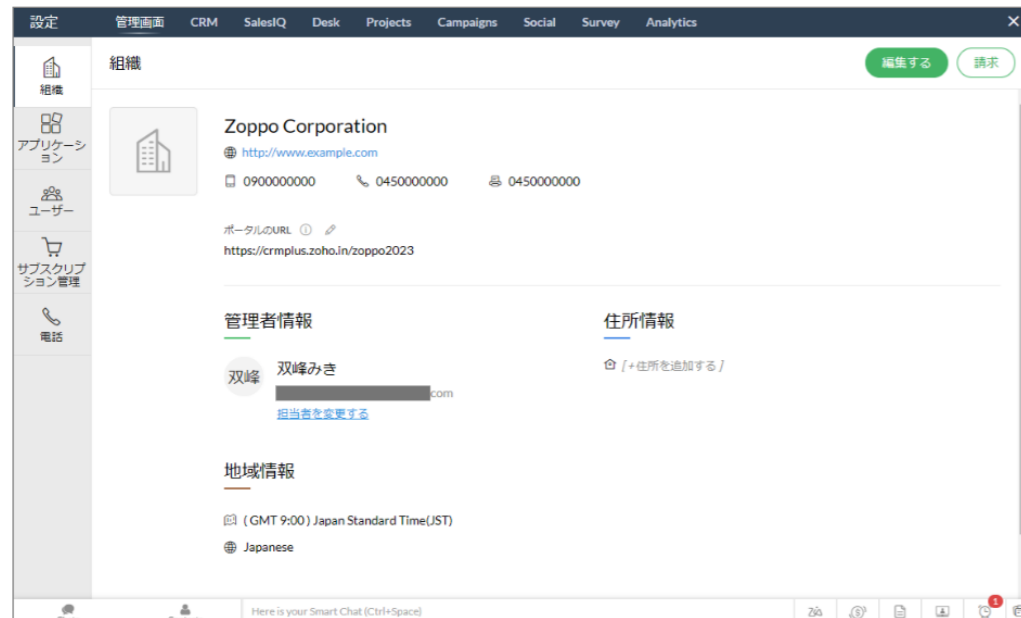


管理画面では、組織情報の登録や更新、各チームへのユーザーの関連付け、ユーザーに対して業務に必要なアプリケーションへのアクセス権限の割り当てなどができます。これらの初期設定により、Zoho CRM Plus に組織情報と階層を設定でき、組織の要件に応じたカスタマイズが可能です。さまざまな設定を、Zoho CRM Plus の管理画面からまとめて行うことができます。

組織アカウントを編集しましょう

Zoho CRM Plus アカウントの管理者は、管理画面の[組織]タブにアクセスして、組織情報を編集できます。組織アカウントの管理者情報、ロゴ、ポータルURLの変更などを行います。

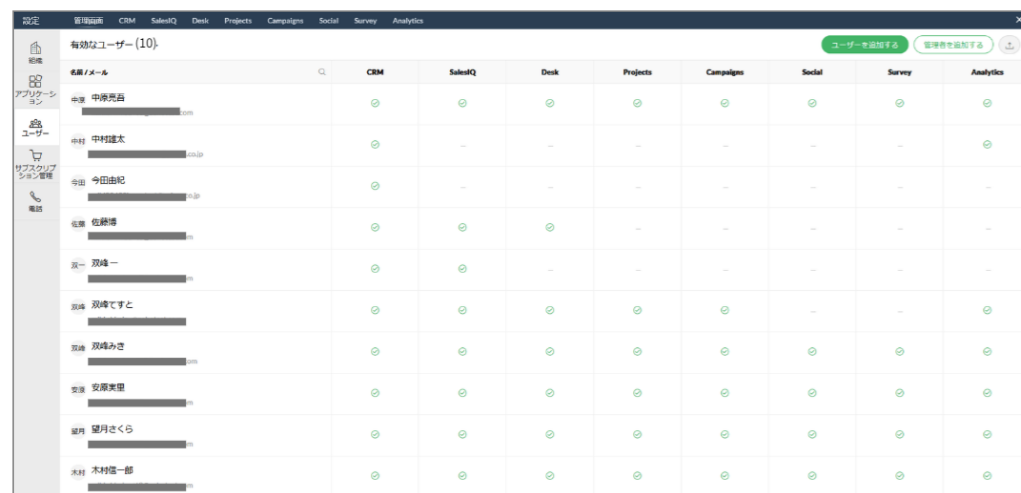
*ポータルURLとは、CRM Plus にアクセスするために割り当てられた固有のURLです。



ユーザーを追加し、アプリのアクセス権限を割り当てましょう

ユーザーのメールアドレスを入力し、各アプリケーションの権限の割り当てを行います。招待メールが承諾されると、ユーザーが追加されます。(トライアルでは組織に招待できるユーザー数の上限は10人です)

各アプリケーションのアクセス権限については[こちら](#)をご参照ください。



ここからは、事前に決めたトライアル範囲に沿って、実際にZoho CRM Plus のさまざまな機能を試してみましょう！

各サービスのはじめてガイドに従って設定し、機能を試しましょう (はじめてガイドは各セクションからアクセスできます)

営業部門の方におすすめ

SFA/CRM (CRM)

担当するメンバー

さん

はじめてガイドの内容

前編: タブと項目のカスタマイズ、Webフォーム、ワークフローなど
後編: データのインポート、各種タブ、ビューの作成、一括メール送信など

はじめてガイド
(PDF)を見る

トライアル必修スタート
ガイド(動画)を見る

Zoho CRM できること



顧客管理

- 顧客情報から商談履歴、提案書などを一元管理
- 外出先やモバイルからもデータ検索や入力が可能



営業支援 (SFA)

- フォローメールやタスク割り当てなど一部業務の自動化
- 商談から受注までのプロセスを定義 (ブループリント)



分析レポート

- 商談の進捗状況やチームの活動状況をリアルタイムに可視化



カスタマイズ

- 画面レイアウトや入力項目を自社でかんたんにカスタマイズ

チェック項目

- 見込み客のサンプルデータを登録し、商談作成から受注までのプロセスを確認しましょう。

マーケティング部門の方におすすめ

メルマガ配信 (Campaigns)

担当するメンバー

さん

はじめてガイドの内容

基本情報の設定、配信リストの調整、メールの作成方法から配信、レポートの確認まで

はじめてガイド
(PDF)を見る

初期設定と基本の
使い方(動画)を見る

Zoho Campaigns できること



連絡先管理

- 連絡先を自動でCRMと同期
- 登録フォームを設置してメルマガ購読者を獲得



メール作成・配信

- 見栄えの良いHTMLメールを簡単に作成
- 属性ごとにメールを出し分けするセグメント配信
- A/Bテスト



レポート

- 開封率・クリック率などの効果確認
- 開封者・クリック者の把握



自動化

- ステップメールによる見込み客の育成 (ナーチャリング)

チェック項目

- HTMLメールを作成し、社内のメンバーへメールを配信してみましょう。

マーケティング・サポート部門の方におすすめ

SalesIQ Webトラッキング・チャットボット (SalesIQ)

担当するメンバー
さん

■ はじめてガイドの内容

設定用コードの組み込み、スコアリングルールの設定、CRM・Campaignsとの連携など

はじめてガイド
(PDF)を見る

■ Zoho SalesIQ でできること

マーケティング		サポート	
 <p>サイト訪問者追跡</p> <p>サイト訪問者のトラッキングや訪問時の通知</p>	 <p>スコアリング</p> <p>サイト訪問者の閲覧や訪問回数などをもとにスコアリング</p>	 <p>オンラインチャット</p> <p>サイト訪問者をリアルタイムなチャットで接客</p>	 <p>チャットボット</p> <p>サイト訪問者の自己解決を促すチャットボットを実装</p>

チェック項目

- WebサイトにSalesIQの設定用コードを追加し、訪問者のトラッキングができることを確認しましょう。(テスト環境があればそちらをご利用ください。)

マーケティング部門の方におすすめ

Social SNS投稿管理 (Social)

担当するメンバー
さん

■ はじめてガイドの内容

各種ソーシャルメディアとの連携、投稿の公開、通知設定など

はじめてガイド
(PDF)を見る

■ Zoho Social でできること

 <p>SNS投稿予約</p> <ul style="list-style-type: none"> 複数のSNSチャンネルを1つのプラットフォームに統合 カレンダー上ですべての投稿スケジュールを可視化 	 <p>モニタリング</p> <ul style="list-style-type: none"> 複数のSNSチャンネルを一覧でリアルタイムにモニタリング キーワードや@メンションのトラッキング 	 <p>コラボレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> コンテンツの承認フローを設定 	 <p>分析レポート</p> <ul style="list-style-type: none"> フォロワーのアクセス元や人気の高いコンテンツの把握 カスタムレポートを設定した日時に自動配信
---	--	---	--

チェック項目

- SNSアカウントを連携し、予約投稿を試みましょう。(テスト環境があれば、そちらをご利用ください。)

マーケティング・サポート部門の方におすすめ

Survey アンケート・調査 (Survey)

担当するメンバー
さん

■ はじめてガイドの内容

アンケートの作成、デザインの変更、アンケートの公開、レポートの確認、共有など

はじめてガイド
(PDF)を見る

■ Zoho Survey でできること

 <p>アンケート作成</p> <ul style="list-style-type: none"> テンプレートを利用して簡単にアンケートを作成 	 <p>デザイン</p> <ul style="list-style-type: none"> 複数のテーマからデザインを選択 背景色やフォントなど詳細までカスタマイズ可能 	 <p>アンケート公開</p> <ul style="list-style-type: none"> URLやQRコード、メールやSNS、ポップアップやWeb埋め込みなどの方法でアンケートを周知 	 <p>レポート</p> <ul style="list-style-type: none"> アンケートのレポートや分析結果をリアルタイムで確認 複数の設問をかけたクロス集計も可能
--	--	--	---

チェック項目

- Zoho CRM Plus のトライアルに関するアンケートを作成し、社内のメンバーからフィードバックをもらいましょう。

サポート・営業部門の方におすすめ

Desk 問い合わせ管理・FAQ (Desk)





担当するメンバー
さん

■ はじめてガイドの内容

問い合わせ用メールアドレス設定、カスタマイズ、担当者の割り当てなど

はじめてガイド
(PDF)を見る

■ Zoho Desk でできること

 <p>問い合わせ管理</p> <ul style="list-style-type: none"> 電話・メール・チャットなどさまざまなチャネルからの問い合わせを一元管理 	 <p>ナレッジベース (FAQ)</p> <ul style="list-style-type: none"> よくある問い合わせをFAQとして公開 	 <p>可視化</p> <ul style="list-style-type: none"> 問い合わせ対応時に受注履歴や過去のやりとりを即座に確認 問い合わせ状況や担当者のパフォーマンスを可視化 	 <p>自動化</p> <ul style="list-style-type: none"> 担当者の割り当て作業を自動化
---	--	--	--

チェック項目

- 問い合わせ用メールアドレスを設定しましょう。
- サンプルの問い合わせメールをDeskで受信し、担当者を割り当ててみましょう。

全部門の方におすすめ

Projects **プロジェクト管理 (Projects)**

担当するメンバー さん

■ はじめてガイドの内容

プロジェクトの作成方法、カレンダー表示、フィード、チャット、共有など

はじめてガイド (PDF)を見る

■ Zoho Projects でできること

<p>タスク管理</p> <ul style="list-style-type: none"> チームメンバーのタスク管理 ドラッグ&ドロップ操作でガントチャートを作成 	<p>工数管理</p> <ul style="list-style-type: none"> タイムシートやタイマーで工数記録 タイムシートから請求書の自動作成 	<p>コラボレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> 関連の議事録やドキュメントを1か所で管理 組織外のメンバー(クライアントユーザー)を追加 	<p>カスタマイズ</p> <ul style="list-style-type: none"> 項目やレイアウトのカスタマイズ カスタムテンプレートやカスタムワークフローによる生産性向上
---	---	--	---

チェック項目

- Zoho CRM Plus の30日間トライアルのためのプロジェクトを作成しましょう。
- 各担当者にタスクを割り当てて、進捗を管理しましょう。

全部門の方におすすめ

Analytics **レポート・BI (Analytics)**

担当するメンバー さん

■ はじめてガイドの内容

データのインポートレポートの作成、ダッシュボードの作成、共有範囲の設定など

はじめてガイド (PDF)を見る

■ Zoho Analytics でできること

<p>データ取り込み</p> <ul style="list-style-type: none"> 複数のシステムからデータを自動取り込み 500+ のアプリと簡単に接続できるコネクタ 	<p>データ分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上レポートやKPIの進捗をダッシュボードで把握 AI (Zia) によるレポートの自動作成、データ予測 	<p>可視化</p> <ul style="list-style-type: none"> ドラッグ&ドロップ操作でレポート・ダッシュボード作成 豊富なグラフや表 	<p>共有</p> <ul style="list-style-type: none"> 複数人での同時編集、書き込みなどが可能 社内外の関係者への共有設定
---	---	--	---

チェック項目

- Zoho Analytics の商談の [サンプルデータ](#) を用いて営業レポートの作成、ならびにダッシュボードを作成してみましょう。【参考】[オンデマンド動画](#)

STEP 03 **相談する**

期間中につまずいてしまったところの解決や運用に関する相談をしましょう。

営業相談・オンラインデモを申し込みましょう



Zoho CRM Plus の機能や利用料金に関するご質問から、貴社でのご活用に関するご相談、また、製品のデモンストレーションなど、ぜひお気軽にお問い合わせください。

営業相談・デモを申し込む →

お申し込みはこちら



https://zoho.to/crmplus_inquiry

導入の流れ



お役立ちコンテンツ

<p>Webセミナー(ライブ・録画)</p> <p>サービスの概要から活用のポイント、実際の画面を用いたデモを視聴できます。</p> <p>詳細はこちら ></p>	<p>ユーザーコミュニティ</p> <p>オンラインコミュニティと各地で開催されるMeetupを通じて、サービス活用に関する知識と理解を深めることができます。</p> <p>詳細はこちら ></p>	<p>よくある質問 (FAQ)</p> <p>サービスに関するよくある質問とその回答を確認できます。</p> <p>詳細はこちら ></p>
--	---	--



- Zoho CRM Plus その他各種Zoho サービスのロゴマークは、Zoho Corporation Pvt. Ltd. の登録商標または商標です。
- 記載されている商品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。
- 本冊子の内容は、2023年6月現在のものです。記載の内容は、予告なく変更される場合があります。