

Zoho CRM

「使い始めてくじけない！」シリーズ

# タブの基本と ビューの活用



株式会社データサービス

with

ZOHO CRM

「何とかしたい！」というお客様の視点に寄り添い、  
ビジネスをデザインする会社です。

## 当資料の位置づけ、注意事項

当資料は、2019年3月~7月に株式会社データサービスで開催したセミナー「もったいない！Zohoで使い捨て営業から情報活用営業へ」で使用した資料です。

時事的なデータ等は現在の情勢と変わっている場合がございますのでご了承ください。

また、当資料を無断で転載、複製、放送、販売することはできません。

# 0. 目次

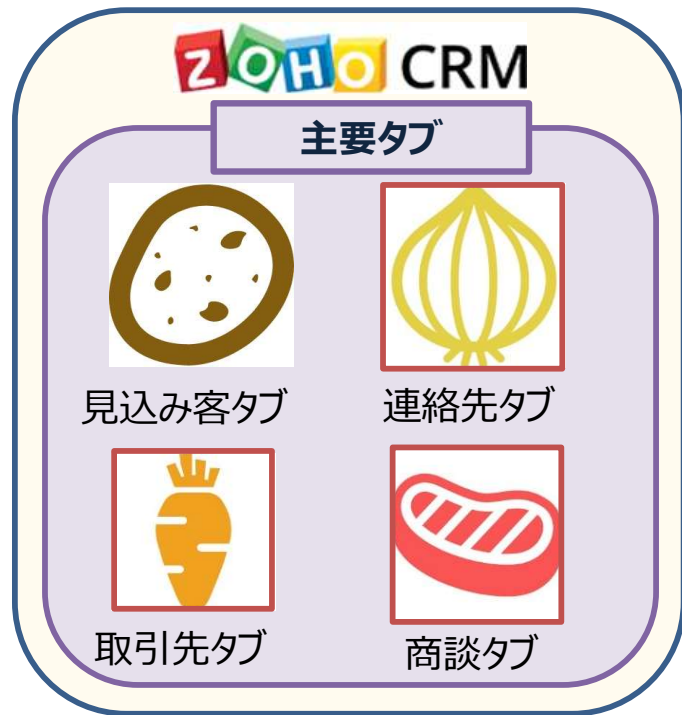
1. Zoho CRMの「タブ」の基本 … 3
2. タブ画面の基本（一覧表示(ビュー)） … 4
3. タブ画面の基本（タブ詳細） … 5
4. リスト（ビュー）とは？ … 6
5. リスト（ビュー）の作り方 … 7
6. リスト（ビュー）一条件の設定方法 … 8
7. リスト（ビュー）活用一ポイント … 11



# 1. Zoho CRMの「タブ」の基本

Zoho CRMの「タブ」は「見込み客」や「商談」などの概念のことですが、この「タブ」はカレーの材料にたとえることができます。

それぞれのタブを組み合わせ、新しい情報の見せ方をすることができます。  
たとえば見積書タブを構成する材料は「商談」「連絡先」「商品」「取引先」などとなります。

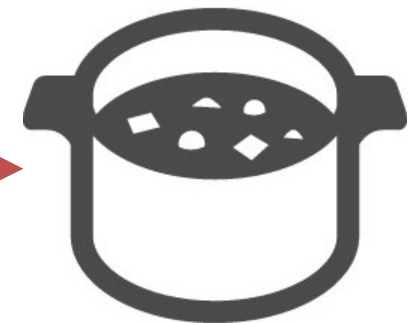


材料と材料とを紐づけないと料理は作れません。

見積書タブ



カスタムタブ



主要な材料（タブ情報）を使い、どんな料理（関連するタブ・データ）を作るかがZohoのタブ構造です。

★最終的にどんな情報を見たいのかを明確にして、各タブを設計することが大切です。

## 2. タブ画面の基本（一覧表示(ビュー)）

※画面では「顧客情報タブ」（取引先タブ）を例にご説明します。

複数のタブ情報を一覧表示する時に使います。  
例えば、自分が担当している顧客の一覧から次に架電するリストを参照します。

ビュー表示ボタン

タブ名をクリックすると  
データ一覧が表示されます。  
※この列をメニューバーと総称します。

グローバル検索フィールド

The screenshot shows a web application interface for customer information. At the top, there is a navigation menu with tabs: ホーム, ①顧客情報, ②名刺情報, ③案件情報, ④活動情報, レポート, 分析. The '①顧客情報' tab is selected. Below the menu, there is a search bar and a 'インポート' button. The main content area displays a table of customer records. A red box highlights the '表示項目変更ボタン' (Display Item Change Button) in the top left of the table area. Another red box highlights the 'グローバル検索フィールド' (Global Search Field) in the top right. A third red box highlights the 'ビュー表示ボタン' (View Display Button) in the top left of the table area. A fourth red box highlights the '登録されているデータレコードが1行ごとに表示されます。' (Registered data records are displayed one row at a time.) in the right side of the table area. A fifth red box highlights the '「顧客情報タブ」内のデータ抽出を行うためのフィルター（項目別）一覧です。' (This is a list of filters for extracting data within the 'Customer Information Tab' (by item)).

①顧客情報の担当者	顧客ランク	①顧客情報名	新規/既存フラグ	電話番号	名	番地（請求先）
A: デモ 太郎	A	★名古屋テスト株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)	052-561-1011	名古屋市	中村区名駅4-2-13名古屋大同生命ビル6階
A: デモ 太郎	A	ABC株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)	03-5555-5555	港区	六本木3-3-3
A: デモ 太郎	A	ABCホールディングス株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)			
A: デモ 太郎	A	テスト株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)			
A: デモ 太郎	A	既存株式会社	既存顧客 (取引有)	03-1111-1111	新宿	新宿1-1-1
A: デモ 太郎	B	株式会社ああああ	新規/未取引顧客 (開拓中)	03-9876-5432	港区	六本木6-11-1
		会社	新規/未取引顧客 (開拓中)		中央区	新富2丁目12390
			新規/未取引顧客	03-2222-2222	横浜市	横浜1-1-1

すべてのデータ数: 11

100件/ページ < 1から11 >

# 3. タブ画面の基本（タブ詳細）

1つのタブ情報の詳細を見る時に使います。  
例えば、ある先方担当者の連絡先情報をじっくり見たいときに使います。



「タブ」と呼ばれています。  
「タブ」は前ページの内容を開くボタンです。

「タブ」の1つのデータの  
詳細情報フィールド

他タブの関連リストフィールド  
該当データに紐づく、他のタブのデータを  
数値で表しています。

# 4. リスト（ビュー）とは？

条件に合う[タブ]のみを一覧表示したリストです。  
 例えば、取引先の場合は「東京都に本社がある」リスト、  
 連絡先の場合は「代表取締役社長のみ」のリスト、  
 商談であれば「3月に受注予定」のリスト  
 などといったものを作ることができます。

★担当顧客リスト									
①顧客情報のフィルター:	①顧客情報の担当者	顧客ランク	①顧客情報名	新規/既存フラグ	電話番号	市区町村 (請求先)	町名・番地 (請求先)		
<input type="checkbox"/> 関連するレコード	<input type="checkbox"/> A: デモ 太郎	A	★名古屋テスト株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)	052-561-1011	名古屋市	中村区名駅4-2-13名古屋大同生命ビル6階		
<input type="checkbox"/> 未確認のデータ	<input type="checkbox"/> A: デモ 太郎	A	ABC株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)	03-5555-5555	港区	六本木3-3-3		
<input type="checkbox"/> データの処理	<input type="checkbox"/> A: デモ 太郎	A	ABCホールディングス株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)	03-5555-5555	港区	六本木3-3-3		
<input type="checkbox"/> 関連するレコードアクション	<input type="checkbox"/> A: デモ 太郎	A	テスト株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)	03-3333-3333	渋谷区	宇田川1-1-1		
<input type="checkbox"/> ③案件情報	<input type="checkbox"/> A: デモ 太郎	A	既存株式会社	既存顧客 (取引有)	03-1111-1111	新宿	新宿1-1-1		
<input type="checkbox"/> ③案件情報 総額	<input type="checkbox"/> A: デモ 太郎	B	株式会社ああああ	新規/未取引顧客 (開拓中)	03-9876-5432	港区	六本木6-11-1		
<input type="checkbox"/> ③案件情報 ステージ	<input type="checkbox"/> A: デモ 太郎	C	中山化工株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)		中央区	新富2丁目12390		
<input type="checkbox"/> ③案件情報の担当者	<input type="checkbox"/> A: デモ 太郎	C	新規株式会社	新規/未取引顧客	03-2222-2222	横浜市	横浜1-1-1		
<input type="checkbox"/> ③案件情報 完了予定日	すべてのデータ数: 11								
<input type="checkbox"/> ②名刺情報	100件 / ページ < 1 から 11 >								
<input type="checkbox"/> ①顧客情報の担当者									
<input type="checkbox"/> 顧客ランク									
<input type="checkbox"/> ①顧客情報名									
<input type="checkbox"/> 新規/既存フラグ									
<input type="checkbox"/> 電話番号									

# 5. リスト（ビュー）の作り方

**1** ビューの名前を決めて入力します。

**2** 条件を入力します。  
**ビューの最重要部分です。**  
※詳細は次ページで説明します。

**3** 完成したビューの表示項目を指定します。  
（ドラッグ&ドロップで、各項目を[右側⇔左側]に移動できます）

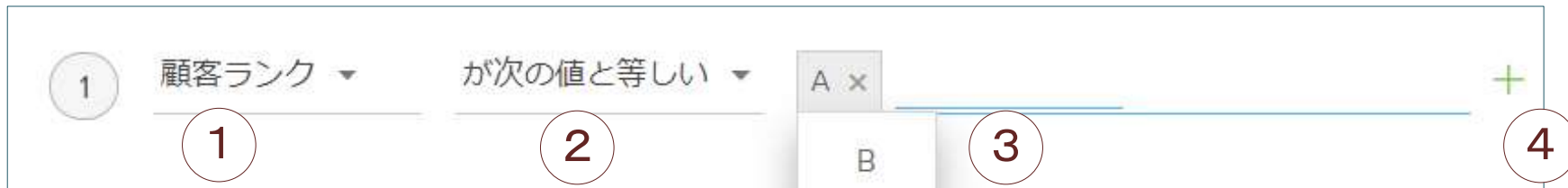
**4** 保存ボタンを押すと、条件が保存され、ビューが表示されます。

ビューリストの一番下に出る「+ビューの作成」を押し、ビュー作成画面を開きます。

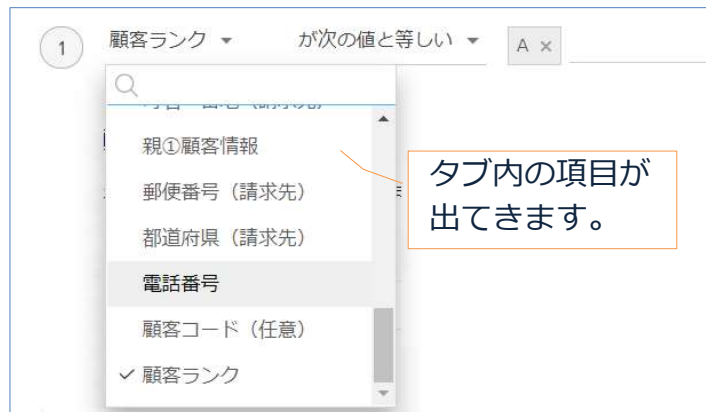
保存ボタンを押すと、条件が保存され、ビューが表示されます。



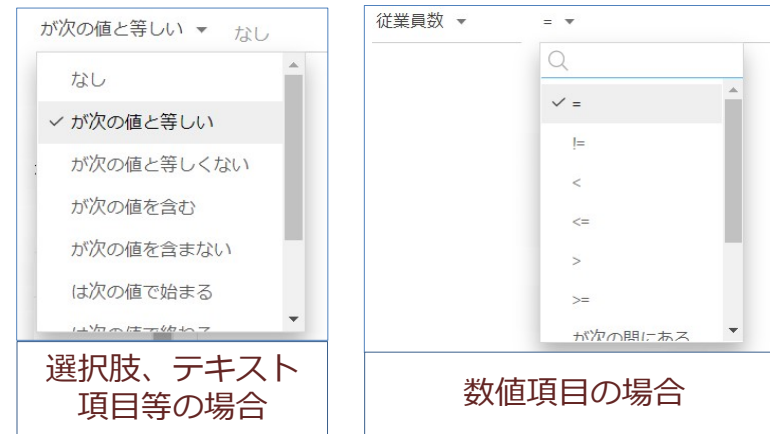
# 6. リスト（ビュー）－条件の設定方法（1）



① タブ内のどの項目を条件設定に指定するか選択します。

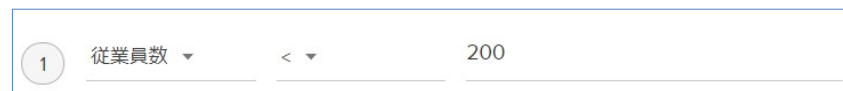


② 条件の設定方法を選択します。



③ 条件に対応する選択肢やテキスト等を入力/選択します。

②で「が空ではない」等を選択した場合は自動で入りますので、入力の必要がありません。



## 6. リスト（ビュー） 一条件の設定方法（2）

### ④ 条件を追加できます。

例えば、

- 「1.東京都に住所がある」 「2.代表取締役」の [連絡先] を条件にする場合（and条件）

- 「顧客ランクがA」または「（顧客ランクに関わらず）従業員が500名以上」の [取引先] を条件にする場合（or条件）

「+」を押すとフィールドが増えます

1 顧客ランク ▼ が次の値と等しい ▼ A x

1 従業員数 ▼ > ▼ 300 -

かつ

2 都道府県（請求先） ▼ が次の値と等しい ▼ 東京都 - +

1 従業員数 ▼ > ▼ 300 -

かつ

2 都道府県（請求先） ▼ が次の値と等しい ▼ 東京都 -

かつ

3 顧客ランク ▼ が次の値と等しい ▼ A x - +

## 6. リスト（ビュー）－条件の設定方法（3）

### ⑤ 条件パターンの編集ができます。

複数条件を組み合わせた場合に、各条件の「かつ」「または」を指定することができます。

#### 「かつ」「または」の切り替え

「かつ」を押すと、「または」に切り替わります。

資本金 > JPY 100  
従業員数 > 300

また  
資本金  
従業員数

#### 条件パターンの編集

条件パターン (((1)または2)かつ3) **パターンの編集**

リンクを押すと、条件パターンを編集できます。

条件パターン (((1)または2)かつ3) **保存** **キャンセル**

#### （作成例）

- ・（（資本金1000万円または従業員数200人）かつ都道府県が東京都）の取引先ビュー
- ・「クロージング予定日が4月1日から4月30日の間にある」  
かつ（「確度がA」  
または、（「確度がB」かつ受注予定額1000万円））

の商談ビュー

## 7. リスト（ビュー）活用ーポイント

### ✓保存するビューの目的を明確にしましょう。

- ・何を見るためなのか、ビューの名前は分かりやすく命名しましょう。

### ✓表示項目の調整

- ・ビューの目的ごとに表示項目を調整・並び替えしましょう。

### ✓条件設定のポイント

- ・多すぎる抽出結果は見直しを行うチャンス！

### ✓ビュー化の見極めを

- ・手間軽減のため頻繁に抽出する条件はビュー化を！

※プロフェッショナルプラン以下はビューの作成上限数があるのでご注意を！

ご覧いただきありがとうございました。

お問い合わせはこちらから



Tel:03-5350-9171 (市場開発部)  
E-mail:zoho-sales@data-service.jp