

Zoho CRM

「使い始めてくじけない！」シリーズ

ビューとレポートの 使い分け



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. ビューか？レポートか？ | … 3 |
| 2. ビューとは？ | … 4 |
| 3. レポートとは？ | … 5 |
| 4. ビューとレポートの違い | … 6 |
| 5. まとめ | … 7 |



1. ビューかレポートか？

リストのように表示される同機能、どう使い分けるべきなのか、レポートを設定しながら使い分けるポイントを見ていきましょう。

ビューなのか？



すべての③案件情報

③案件情報の担当者	①顧客情報名	③案件情報名	②名刺情報名	ステージ	総額	完了予定日	B (予算)	A (決裁者)	N (ニーズ)	T (導入時期)	顧客
A : デモ 太郎	株式会社ああ	0521商談	あああいいいいい	2-1: 訪問案件化	¥2,000,000	2019/06/28	6: 聞いていない	6: 聞いていない	4: 興味程度	2: 3か月以内	
		ABC 三部		2-1: 訪問案件化		2019/07/31					
				2-1: 訪問案件化	¥500,000	2019/08/30					
				3-1: 提案・初期見積提示	¥1,200,000	2019/08/30					
				1: 内示	¥6,000,000	2019/07/31	1: 予算=金額	1: 接触済み/前向き	1: ニーズと提案がマッチ	3: 6か月以内	A社

100件 / ページ < 1 >

レポートなのか？

★ 【レポート】 今月の受注案件

フィルター

エクスポート メール送信 編集

詳細を隠す

③案件情報名	①顧客情報名	完了予定日	③案件情報の担当者	登録日時	総額
新規案件 (代理店経由)	新規株式会社	2019/07/31	A : デモ 太郎	2018/11/14 05:36 午後	¥1,000,000
テスト案件	テスト株式会社	2019/06/28	A : デモ 太郎	2018/11/15 11:42 午前	¥1,000,000
テスト案件2	テスト株式会社	2019/08/30	A : デモ 太郎	2018/11/15 02:36 午後	¥200,000
このページのデータの合計 : 3 データ					¥2,200,000

2. ビューとは？

1つのタブ内の項目を条件としたリストを作ります。項目の並び順を変更することなどは可能ですが、グラフや図を作ることはできません。Zoho Campaignsに同期する場合の同期元リストとできます。

無題のビュー

フィルター設定

① なし

表示項目の選択 - 表

選択した列は、表形式のビューにのみ適用されます。

選択可能な項目

- ①顧客情報の担当者
- 作成日時
- 作成者
- 市区町村 (請求先)
- 従業員数
- 新規/既存フラグ
- 更新日時
- 更新者
- 最新の活動日時
- 業界

選択中

- ①顧客情報名
- 電話番号
- Webサイト

保存 キャンセル

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 ...

★担当顧客リスト

①顧客情報のフィルター:

- 関連するレコード
- 未確認のデータ
- データの処理
- 関連するレコードアクション
- ③案件情報
- ③案件情報 総額
- ③案件情報 ステージ
- ③案件情報の担当者
- ③案件情報 完了予定日
- ②名刺情報
- 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)

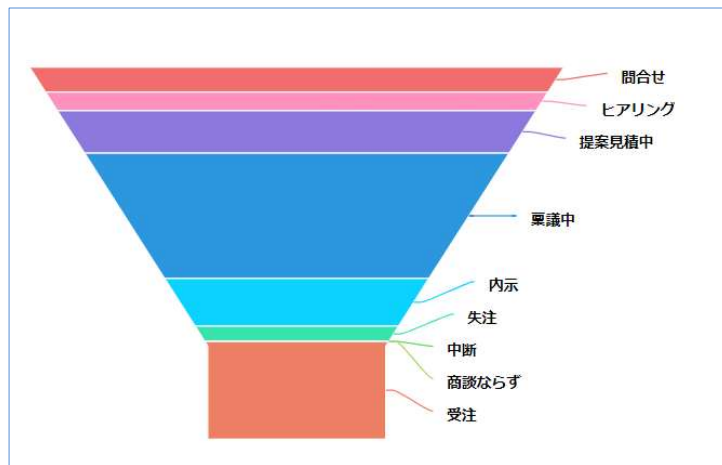
<input type="checkbox"/>	①顧客情報の担当者	顧客ランク	①顧客情報名	新規/既存フラグ	電話番号	市区町村 (請求先)	名・番地 (請求先)
<input type="checkbox"/>	A: デモ 太郎	A	★名古屋テスト株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)	052-561-1011	名古屋市	中村区名駅4-2-13名古屋大同生命ビル6階
<input type="checkbox"/>	A: デモ 太郎	A	ABC株式会社	新規/未取引顧客 (開拓中)	03-5555-5555	港区	六本木3-3-3
<input type="checkbox"/>	A: 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"/>	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"/>	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"/>	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"/>	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"/>	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

すべてのデータ数: 11

100件/ページ 1から11

3. レポートとは？

複数タブの項目を条件としたリストを作ることができます。表形式の他グラフや図の作成、データのエクスポートや定期的に対象データをメール送信することが可能です。



← 担当者別通話件数

フィルター ▾

通話の担当者	2018-01-22	2018-03-05	2018-03-08	2018-03-15	2018-06-14	2018-06-18	2018-06-22	2018-06-26	2018-07-02	2018-07-04	2018-07-06
担当 Data Service	1		1	1	2	1	1	2	1	1	12
阿部 四郎		1									
データ数の合計	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	12

4. ビューとレポートの違い

	ビュー	レポート
1つのタブを条件とした表を作成	●	●
複数のタブを条件とした表を作成		●
データエクスポート		●
Zoho Campaignsへのデータ同期	●	
図、グラフの作成		●
グループ別の表作成		●
グループ別の合計値、平均値等の取得		●
表示権限の利用	●	●

5. まとめ

- ✓ **目的やアウトプットイメージを明確にしましょう。**
 - ・ なんとなく一覧化したいに陥らないようにしましょう。
レポートの管理が煩雑になりがちです。
- ✓ **参照するタブ、項目を見極めましょう。**
 - ・ 複数タブ参照、一覧内での計算、グラフやExcel出力
この場合→ レポート
 - ・ 単体タブ参照、リストから派生した操作を伴う
この場合→ ビュー

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