



サクセストラッカーをあなたに合わせて機能させる!!

MANNATECH2019 休眠中アカウントの登録削除に向けて、  
サクセストラッカーを戦略的に最大限有効活用しましょう。

目的:

1. サクセストラッカー内のデータを Excel に移動する手段を確認する。
2. MANNATECH2019 休眠中アカウントの登録削除をサポートするために分類した情報を戦略的に活用する。

**A.データを取得する。** ※サクセストラッカーと Excel を開く

1. サクセストラッカーで、左側のメニューから[組織系図]を選択します。
2. このグループから「ユニラテラル系図」レポートを選択します。
3. 「レポートをカスタマイズする。」をクリックします。
4. 「ステップ 1」で、
  - a. 登録国(日本)を選択してください。
  - b. あなたのアカウント番号(またはデータを保存したいレグ、グループ、リーダーのアカウント番号)を入力してください。
  - c. ユニラテラル系図レポートの「ステップ 4」までスキップしてください。
5. 「ステップ 4」の「項目を選択する」をクリックし、抽出に必要なデータを選択します。
  - a. 最上部の「選択／ 選択取消」のチェックを外して、初期設定の選択を解除します。
  - b. 下記の推奨項目を選択するか、ご自身のお好みに合わせて修正してください。 （大胆な項目がカギです！）

コントロール番号

登録国

姓:

名:

法人登録名

スポンサー名

エンローラー名

アクチュアル・レベル

電話番号

解約

登録レベル

次回の AMO

過去最高のリーダーシップ・レベル

AO (オート・オーダー)

今ピリオドの PPV

前ピリオドの PPV (&2、3、4)

前々ピリオドの PPV

3 ピリオド前の PPV

4 ピリオド前の PPV

登録時からの QV 累計

Last Order Period

E メール

Order(s) in prior 6 BP's

c. 選択内容を確認したら、[次のステップへ]をクリックします。

6. ユニラテラル系図レポートの「ステップ 5」で、

a. ドロップダウンボックスを開き、[タブ区切り]を選択します。

b. 「レポートを表示する」をクリックしてください。

## B. データの移動

1. 上部にある[編集]メニューを選択します。

2. [すべて選択] または [Ctrl+A] を選択して、すべてのデータを強調表示します。

3. [コピー] または [Ctrl+C] を選択して、データをコピーします (これで貼り付け可能になりました)。

4. 事前に関しておいた Excel スプレッドシートに移動します。

5. カーソルを左上 (A-1) のセルに置いて「ホーム」タブ左上隅の「貼り付け」を選択します (または [Ctrl+V] を押下します)。

6. 「ファイル」タブ左の [名前を付けて保存] または [Ctrl+S] を使用して、文書を任意のファイリングシステムに保存します。

## C. データの区分 (および適用)

目標: 活動再開の促進

活動の滞っているアソシエート、プレファード・カスタマーの中で、製品購入を再開する可能性の高いアカウントを見つけ出すこと。

1. ステップ 1: 解約済みのアカウントをすべて削除する

a. 「Term」列を選択してください

b. 「ホーム」タブ編集項目の [並べ替えとフィルター] をクリックし「ZA」で並べ替え。

c. すべての「Y」ボックス (Y=YES=解約済み) を選択し、シート左端の数字まで反転させます。

最後に「削除」を押します。

2.ステップ 2:「整理非対象アカウント」の特定と削除(2017 年 7 月 1 日以降有効)

- a. [Last Order Period]列を選択します
- b. 「ZA」で並べ替え
- c. 2017 年 7 月が最終購入となっているアカウントをすべて削除します
- d. レポートを保存します。[レポート名: 解約済みアカウント 2019 年 5 月]

3.ステップ 3:「登録時からの QV 累計」より「優先度の高いアカウント」特定する

「最新の」グループから始めます

- a. 「登録時からの QV 累計」欄を選択してください
- b. 「ZA」で並べ替え(最高から最低)

4.ステップ 4: (Last Order Period で示されているように)最新の購入を確認します。

「優先度の高いアカウント」から始めましょう

- a. [Last Order Period]列を選択します
- b. 「ZA」でソート(最新のものから最も古いものへ)

5.ステップ 5: あなたの個人的な行動計画を確立する

オプション

- a. 再度参加する可能性が高い購入者への働きかけ
- b. 低ボリュームグループの中で再購入の可能性が高い会員に連絡する
- c. グループ活動を再開する可能性が低い然るべき会員に連絡する