

チュートリアル動画

メールの配信設定の方法

- ・メーリングリスト作成
- ・メールの作成
- ・メールの振り返り



1

配信リスト作成（セグメント機能で抽出 or CSVでインポート）

配信対象となる配信リストをセグメント機能で作成する

2

メール文面の作成・配信設定

タイトル・本文の作成を行い、配信予約を行う

3

効果測定・改善

配信結果（開封率・クリック）を確認し、配信目的がどれくらい達成できたかを振り返る

1

配信リスト作成（セグメント機能で抽出 or CSVでインポート）

配信対象となる配信リストをセグメント機能で作成する

2

メール文面の作成・配信設定

タイトル・本文の作成を行い、配信予約を行う

3

効果測定・改善

配信結果（開封率・クリック）を確認し、配信目的がどれくらい達成できたかを振り返る

セグメント機能で抽出する (動的リスト)

セグメント作成

セグメント名 必須

セグメント名1

条件軸

リードに付与されたラベル

対象ラベル

新規顧客

指定のラベルが付与されている

条件グループ 1

条件軸

サイト内行動

対象ラベル

日付範囲

経過した日数

7 日以内

かつ



CSVでインポートする (静的リスト)

	A	B	C	D
1	メールアドレス	会社名	氏名	電話番号
2	demo01@example.com	サンプル株式会社	山田 太郎	090-0000-0001
3	demo02@example.com	テスト商事株式会社	佐藤 花子	090-0000-0002
4	demo03@example.com	デモソリューションズ	鈴木 一郎	090-0000-0003
5	demo04@example.com	サンプルテック	高橋 美咲	090-0000-0004
6	demo05@example.com	テストシステム	伊藤 健	090-0000-0005
7	demo06@example.com	デモマーケティング	渡辺 直子	090-0000-0006
8	demo07@example.com	サンプルデザイナー	小林 翔	090-0000-0007
9	demo08@example.com	テスリンク	加藤 彩	090-0000-0008
10	demo09@example.com	デモネット	吉田 恒一	090-0000-0009

セグメント機能で抽出する (動的リスト)

セグメント作成

セグメント名 必須

セグメント名1

条件軸

リードに付与されたラベル

対象ラベル

新規顧客

指定のラベルが付与されている

条件グループ 1

条件軸

サイト内行動

対象ラベル

日付範囲

経過した日数

7 日以内

かつ



CSVでインポートする (静的リスト)

	A	B	C	D
1	メールアドレ	会社名	氏名	電話番号
2	demo01@exa	サンプル株式	山田 太郎	090-0000-0001
3	demo02@exa	テスト商事株	佐藤 花子	090-0000-0002
4	demo03@exa	デモソリュー	鈴木 一郎	090-0000-0003
5	demo04@exa	サンプルテッ	高橋 美咲	090-0000-0004
6	demo05@exa	テストシスティ	伊藤 健	090-0000-0005
7	demo06@exa	デモマーケ株	渡辺 直子	090-0000-0006
8	demo07@exa	サンプルデザ	小林 翔	090-0000-0007
9	demo08@exa	テスリンク	加藤 彩	090-0000-0008
10	demo09@exa	デモネット	吉田 恒一	090-0000-0009

ferret One内にあるリード情報を抽出条件を設定して、セグメントリストとして活用ができる機能です。フォーム項目やリード項目、行動履歴（サイト閲覧やメール開封など）の情報をAND・OR条件で抽出することができます。

■ 特徴

- 一度作成すれば、設定した抽出条件で自動更新になる

■ 利用ケース

- セミナーの申込者リスト
- 特定ページの閲覧者リスト
- 特定ラベルを付与した顧客リスト

■ 応用編

- メール配信リストだけでなく、アプローチリストとしても活用できる。

（例）メールマガジンの開封者

The screenshot shows the 'Extraction Conditions' (抽出条件) section of the 'Segment List' (セグメントリスト) interface. It is organized into four condition groups (条件グループ1, 2, 3, 4). Each group has a 'Condition Type' (条件種別) dropdown set to 'Lead Form' (リードフォーム). The conditions are as follows:

- Condition Group 1:** Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目).
 - Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目).
- Condition Group 2:** Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目).
- Condition Group 3:** Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目).
- Condition Group 4:** Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目). Sub-condition: Condition Type: Lead Form, Condition: Form Filled (フォーム登録済み), Operator: AND (AND), Value: 1 (1回目).

失注済み顧客に営業担当から一斉にメールを送信する

セグメント名 必須

営業担当別×失注済み顧客リスト（濱田担当顧客）

条件軸
リード情報

対象項目
商談フェーズ

詳細条件
一致する
失注

条件グループ1

条件軸
リード情報

対象項目
営業担当者

詳細条件
含む
濱田

+ 条件を追加

従業員数
連絡が繋がりやすい時間帯

商談フェーズ
未回答
未商談
商談化
案件化
受注済み
✓失注

【テスト太郎様：予算消化のご相談について】 ferret One 濱田

From: 濱田 将司 <hamadamasashi@basicinc.jp>

テスト太郎 様

いつもお世話になっております、ベーシックの濱田です。
以前は弊社のferret Oneに関してお打ち合わせの機会をいただきありがとうございました。

今回ご連絡をさせていただいたのは、
来期の販促計画をたてられている企業様より相談のお声を頂戴することが多くなっており、
貴社に対しても改めて計画立案からご支援できるのでは？と思お声
がけさせていただきました。

- ・未消化予算の有効活用方法
- ・リード獲得の計画、リード育成の計画

<ferret Oneの事例>

- ・半年に1回程、お手紙風のメールをセグメント配信
- ・BtoBで予算申請が多い10月、2月
- ・400件～500件配信で、11商談・2受注も発生

逆営業や競合企業にメール配信をしたくない場合は、「無効リード」のようなラベル運用もおすすめです

The screenshot shows the Marketing Cloud interface for creating a list of invalid leads. It displays three conditional logic groups:

- 条件軸**: 送信したフォーム (Form Sent) - **対象フォーム**: 逆営業専用フォーム (Sales Reverse Form) - **詳細条件**: フォーム送信した (Form Sent) - **または** (Or): CV除外したリードを含める (Include leads excluded from CV)
- 条件グループ1**: **条件軸**: ラベル (Label) - **対象ラベル**: 無効リード (Invalid Lead) - **詳細条件**: 指定のラベルが付与されている (Label assigned) - **または** (Or)
- 条件軸**: リード情報 (Lead Information) - **対象項目**: 商談フェーズ (Opportunity Phase) - **詳細条件**: 一致する (Equal) - 受注済 (Closed Won)

On the right, there is a preview of the "Sales Special Form" (営業専用フォーム) and two callout boxes explaining the logic:

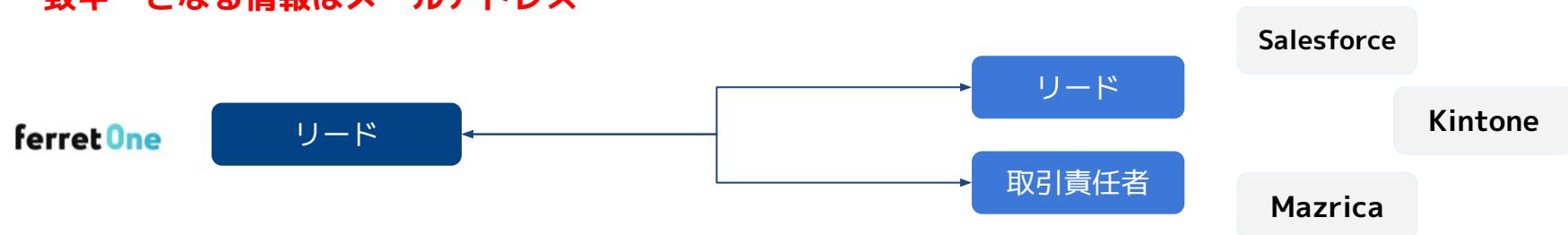
- 目視で除外したいリードに「無効リード」ラベルを付与する** (Assign the 'Invalid Lead' label to leads you want to exclude by sight)
- カスタム項目に既存顧客かどうかを判定できる項目を用意して、除外** (Prepare a custom field to determine if it's an existing customer, and exclude)

面倒なデータ更新は、SFAとの顧客データ同期で自動化！

SFA内にある商談ステータスやターゲットフラグを活かしたメール配信ができるようになります。

顧客データ同期

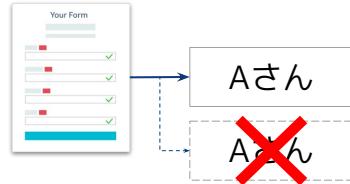
5分間に一回、ferretOneリードの情報を紐づくSFのリード/取引責任者に同期して差分を一致させる
一致キーとなる情報はメールアドレス



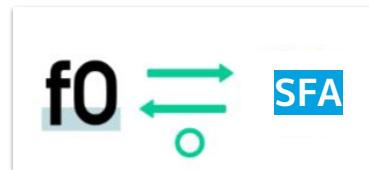
現在ご利用いただけるのは、Salesforceとの顧客データ同期（対象：MAプランのお客様）のみですが、
今後APIの解放に伴い、その他のSFAやCRMとも連携が可能になる予定です

顧客データを一元管理することでマーケ施策を効率化します

データの適切に管理、鮮度を保ちます



重複を防ぎ、不要なリードを作成しない



5分に1回同期するので二重管理が不要

顧客データを使った施策が簡単に



Salesforceのデータを使ってセグメントメール

サイトデータを使って分析レポートを作成

データを正しく使うには、しっかりと精緻に管理する必要があります。双方向連携を行えばSalesforceとferret Oneのデータを一致させてるので管理コストを削減。

Salesforceにしかないデータ、ferret Oneにしかないデータ、双方向連携なら複雑な設定をすることなくどちらのデータも使うことが可能。

セグメント機能で抽出する (動的リスト)

セグメント作成

セグメント名 必須

セグメント名1

条件軸

リードに付与されたラベル

対象ラベル

新規顧客

指定のラベルが付与されている

条件グループ 1

条件軸

サイト内行動

対象ラベル

最終訪問

経過した日数

7 日以内

かつ



CSVでインポートする (静的リスト)

	A	B	C	D
1	メールアドレス	会社名	氏名	電話番号
2	demo01@example.com	サンプル株式会社	山田 太郎	090-0000-0001
3	demo02@example.com	テスト商事株式会社	佐藤 花子	090-0000-0002
4	demo03@example.com	デモソリューションズ	鈴木 一郎	090-0000-0003
5	demo04@example.com	サンプルテック	高橋 美咲	090-0000-0004
6	demo05@example.com	テストシステム	伊藤 健	090-0000-0005
7	demo06@example.com	デモマーケティング	渡辺 直子	090-0000-0006
8	demo07@example.com	サンプルデザイナー	小林 翔	090-0000-0007
9	demo08@example.com	テスリンク	加藤 彩	090-0000-0008
10	demo09@example.com	デモネット	吉田 恒一	090-0000-0009

ferret One内にあるリード情報を抽出条件を設定して、セグメントリストとして活用ができる機能です。フォーム項目やリード項目、行動履歴（サイト閲覧やメール開封など）の情報をAND・OR条件で抽出することができます。

■ 特徴

- ・都度CSVでインポートする必要がある
- ・一時的にインポートするだけのものであればこちら

■ 利用ケース

- ・展示会での名刺交換リスト



チュートリアル動画

失敗しない！ferret Oneの メール配信に必要な事前準備

- ・リード情報のインポート手順
- ・メール配信前に必要な設定

←インポートする手順の詳細は、こちらの動画で解説
<https://fo-keiyaku.hmup.jp/mail-delivery-setupma>

リードインポートは、1件でもエラーが起きると全件インポートができません。

【インポートに失敗しやすい原因】

- ✓ 同一メールアドレスの重複リード
- ✓ 電話番号のバリデーションが正しくない
(半角数字+半角ハイフンのみ可)
- ✓ メールアドレスの入力ミス
(@マークが大文字、空白が入っている)

CSVファイルのインポート(リード)

① アップロード ② マッピング ③ データの確認 ④ インポート

CSVファイルでリード情報をアップロードすることで、ferret One 内に取り込むことができます。

【エラー内容】

2行目	メールアドレス	メールアドレスは不正な値です。
6行目	メールアドレス	7行目とメールアドレスが重複しています。
7行目	メールアドレス	6行目とメールアドレスが重複しています。

CSVファイルを

既存のリードと重複するユーザーが **3** 件あります。
以下のオプションを選択してください。

①

 既存のデータを優先する

- 新規リードのみ追加します。
- 既存リードは上書きしません。既存リードに関しては下記の「重複しているデータ」欄をご確認ください。
- 新規リードは配信状況が「配信中」でインポートされます。重複している既存リードは変更されません。

 インポートのデータを優先する

- どちらにもデータが存在する場合はCSVファイルのデータを優先してデータが上書きされます。
- 空白のデータについては上書きされません。(存在しているデータを優先して残します)
- 新規リードは配信状況が「配信中」でインポートされます。重複している既存リードは変更されません。

[Info] インポート後、チェックがされている方のデータで保存されます。空白データ(スペースのみのデータなど)による上書きはされません。

② 重複しているデータ

メールアドレス	氏名	都道府県	会社名
			

1

配信リスト作成（セグメント機能で抽出 or CSVでインポート）

配信対象となる配信リストをセグメント機能で作成する

2

メール文面の作成・配信設定

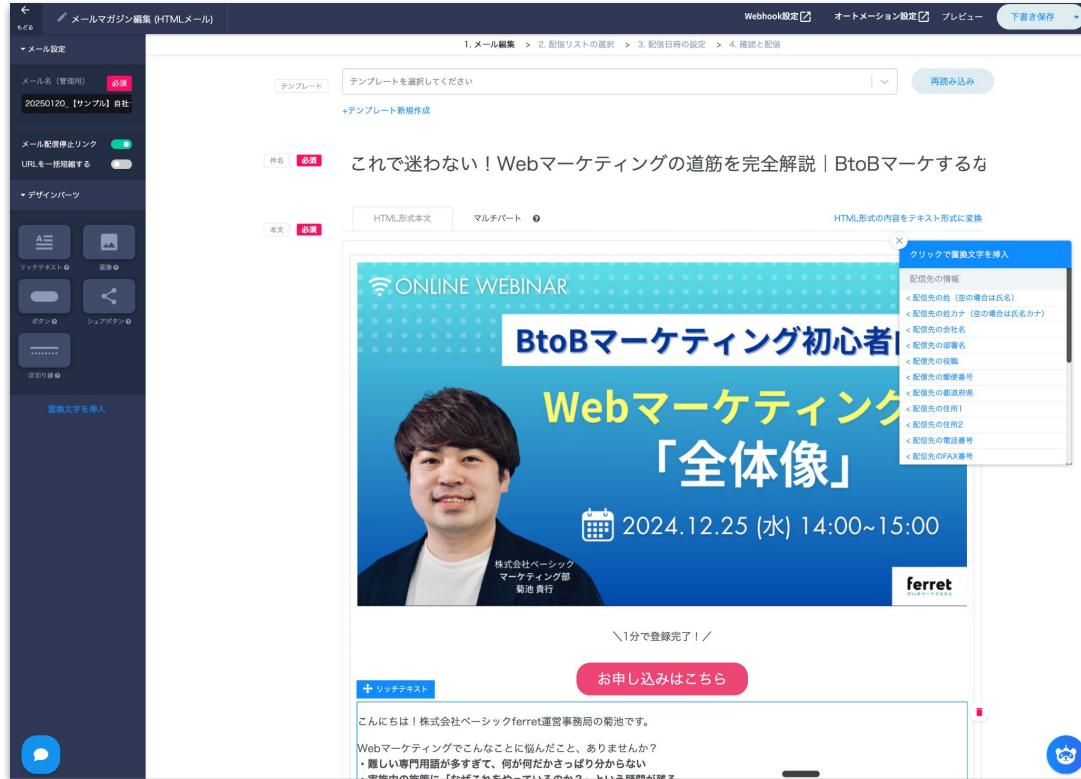
タイトル・本文の作成を行い、配信予約を行う

3

効果測定・改善

配信結果（開封率・クリック）を確認し、配信目的がどれくらい達成できたかを振り返る

各パートをドラッグ＆ドロップで入れて、メール文面を作成（HTMLメール・テキストメールどちらも対応）



■ メルマガの作成手順

- ① タイトルを入力
- ② 文章を入力
- ③ 配信者名義・署名の設定をする

送信先の会社名や氏名などを変数にしたい場合は、「置換文字」をご利用ください。

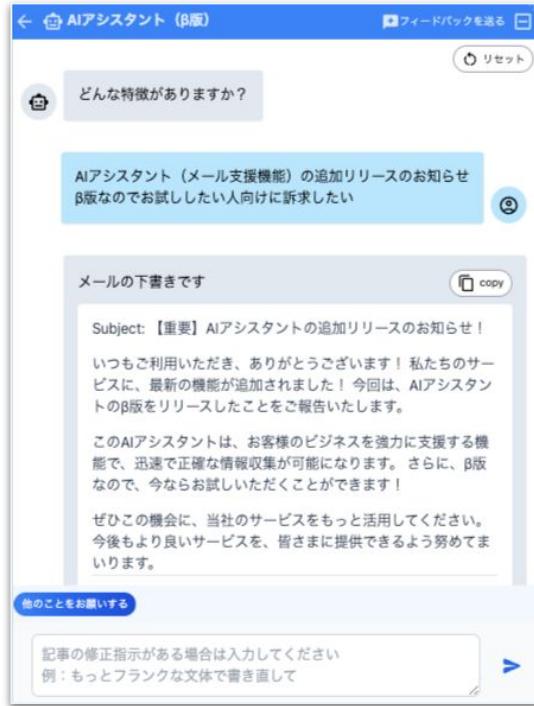
■ 参考

・文面例は、[BtoBグロースステップ STEP2「リード獲得を最大化する」](#)にて解説しております。合わせてご覧くださいませ。

タスクを選択



質問に答えて文面を書いてもらう



メールを貼り付け



上記選択肢にない場合は、送信したいメールのテーマと特徴を具体的に入力してください（例）〇〇新機能アップ

配信先設定

セグメント（推奨） メーリングリスト（機能削除予定）

107件のアドレス宛にメールマガジンを配信 必須

セグメント	件数
配信先セグメント	107
<input checked="" type="checkbox"/> 全リード	0
<input type="checkbox"/> Aセグメント	6
<input type="checkbox"/> ホットリード検知	74
<input type="checkbox"/> 展示会リスト	

[新規セグメントを作成する](#)

5件のアドレスを配信先から除外（任意）

除外セグメント	件数
<input checked="" type="checkbox"/> 配信停止リード	5
<input type="checkbox"/> Aセグメント	0
<input type="checkbox"/> 製造業リスト	1

[新規セグメントを作成する](#)

特定電子メール法に関する設定

配信対象に配信停止中のユーザーを含める
これらのチェックをONにして、配信を希望しないユーザーにメールを配信した場合、特定電子メール法に基づき、罰則が科される可能性があります。法的な指針に従い、適切な手続きを踏むようにしてください。

メールマガジンの配信件数: 102件
※配信時にリストに含まれるメールアドレスは最新に更新されます。

[前に戻る](#) [次へ進む](#)

配信先セグメント

配信対象の母数（複数選択可）

除外セグメント

除外する対象（複数選択可）

配信対象に配信停止中のユーザーを含める

チェックをONにすると配信停止中ユーザーにもメールが配信されます。

※配信を希望しないユーザーにメールを配信した場合、特定電子メール法に基づき、罰則が科される可能性があります。法的な指針に従い、適切な手続きを踏むようにしてください。

配信先セグメントから除外セグメントを引いた配信件数

※50,000件を超える場合は、複数のメールマガに分けてください。また、送信日時も数分ずらして登録ください。

「今すぐに配信する」or「指定日時に配信する」を選択して、配信予約

1. メール編集 > 2. 配信リストの選択 > 3. 配信日時の設定 > 4. 確認と配信

配信日時

即配信または予約配信を選択してください。

今すぐに配信する 指定日時に配信する

2025/12/18 17:30:10

[戻る](#) [次へ進む](#)



1. メール編集 > 2. 配信リストの選択 > 3. 配信日時の設定 > 4. 確認と配信

【確認画面】

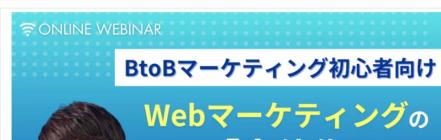
確認と配信

[戻る](#) [配信する](#)

配信設定

配信先リスト	全リード
除外リスト	配信停止リード
配信件数	102件 - 配信先を確認
配信日時	2025/12/25 17:31:42
件名	これで迷わない！Webマーケティングの道筋を完全解説！BtoBマーケするならferret
From	info@basicinc.jp

コンテンツ
HTMLメール



マルチパート

＼1分で登録完了！／

お申し込みはこちら
(https://c2501073855.hrmup.jp/41627957..._hu=r&from=mail&code=677df20812dd3820d15f54be)

こんにちは！株式会社ベーシックferret運営事務局の菊池です。

Webマーケティングでこんなことに悩んだこと、ありませんか？

[テスト送信する](#)

1

配信リスト作成（セグメント機能で抽出 or CSVでインポート）

配信対象となる配信リストをセグメント機能で作成する

2

メール文面の作成・配信設定

タイトル・本文の作成を行い、配信予約を行う

3

効果測定・改善

配信結果（開封率・クリック）を確認し、配信目的がどれくらい達成できたかを振り返る

メールマガの数値を振り返る

下表は、全ターゲットにメールマガを送った場合の、コンテンツ別の指標の数値の目安です。
リストの質によってパフォーマンスは大きく左右されますが、まずは下記の数値を上回ったかどうかで良し悪しを評価しましょう。

【全ターゲットに送った場合の一般的な数値例】

指標	ホワイトペーパー	セミナー	サービス紹介資料
到達率	98.0%以上	98.0%以上	98.0%以上
開封率	15.0～20.0%	15.0～20.0%	15.0～20.0%
クリック率	9.0～11.0%	6.0～8.0%	5.0～7.0%
CV率	22.5～38.5%	25.0～40.0%	13.5～30.0%

※リストの数やリストの新しさによっても変わるために、上記数字は一例です。

※各指標の説明

指標	説明
到達率	到達率 = (配信数 - バウンス数) / 配信数 × 100
開封率	開封率 = 開封数 / 到達数 × 100 (※母数を「配信数」とする場合もあります)
反応率	反応率 = クリック数 / 開封数 × 100 (※母数を「配信数」や「到達数」とする場合もあります)
コンバージョン率	コンバージョン率 = コンバージョン数 / クリック数 × 100 (※母数を「配信数」「到達数」「開封数」とする場合もあります)

メール配信を行うと、開封数～CV数まで確認が可能に。開封・クリック・CVユーザーまで特定可能。

到達数 8 開封数 8 クリックユーザー数 6 CVユーザー数 0

到達率 100.0% 開封率 100.0% クリック率 75.0% CV率 0.0%

配信内容

配信リスト : 【サンプル】自社セミナーメーリングリスト
配信数: 8件 / 到達率(配信エラー数: 0件): 100.0% / 配信停止ユーザー数: 0
送信者: 未設定 [watanabemarie+ferretonedemo@basicinc.jp]

これで迷わない！Webマーケティングの道筋を完全解説 | BtoBマーケするならferret

From: 未設定 <watanabemarie+ferretonedemo@basicinc.jp>

ONLINE WEBINAR

BtoBマーケティング初心者向け

Webマーケティングセミナー

プレビューを見る 配信先を確認する

URL別レポート

URL	クリック数	クリック率	CV数	CV率
(合計)	6	75.0%	0	0.0%
https://c25010739585.hmup.jp/4162795?_hu=r&from=mail&code=677df20812dd3820d15f54be	6	75.0%	0	0.0%

メールアドレス	氏名	会社名/所属	行動履歴	到達状況	開封状況	クリック数	CV数
kitamuraryotsu@basicinc.jp	北村 光太	株式会社テスト	行動履歴	到達	開封済	1	0
minamitatsu@basicinc.jp	南 達也	株式会社ベーシック	行動履歴	到達	開封済	1	0
okadakonatsu@basicinc.jp	岡田 小夏	株式会社ベーシック	行動履歴	到達	開封済	1	0
ooinao@basicinc.jp	大井 菜織	株式会社ベーシック	行動履歴	到達	開封済	2	0
watanabemarie@basicinc.jp	渡邉真利恵	(テスト) 株式会社まりえ	行動履歴	到達	開封済	1	0

これまで・・・



ああ、メール送ることに必死になつてなかなか振り返りできていない…

- ・特に成果が良かったメールの特徴は？
 - ・特に反応がいいコンテンツのテーマは？
 - ・成果が悪いメールは？どう改善すればいい？
 - ・反応の良い曜日や時間帯っていつ？

これからは、
ferret Oneで送信したメール
を分析して改善案や示唆を提
案！

今だと、確認したいメールをみてリスト化して

更新日	配信日	ステータス	メールタイトル(管理画面)	配信	到達率	開封率	クリック率	クリック量	CVR率	CVR量
2024/1/05 10:00	2024/11/06 10:00	配信実行中	大理【2024/105】TOPページにCVRを表示セミナー...	実行	100%	100%	100%	100	100%	100
2024/1/10 10:00	2024/11/01 10:00	配信実行中	大理【2024/101】ユーザー会開催メール	実行	100%	100%	100%	100	100%	100
2024/10/29 16:00	2024/10/29 16:00	配信実行	大理【2024/1029】マザーグッセナード会員登録	実行	100%	100%	100%	100	100%	100

クリック率がいいもの・CV率がいいものなどチェックして

Notion	Link	操作	説明	記録数	到達数	開封数	クリック数	CV数	開封率	CTR	CVR
81 木	登録	セミナー	AIはまだまで！最新の機能操作の方法が分かるよ	1	1	1	1	1	100%	100%	100%
86 木	登録	セミナーおねがい	【ICMSセミナー】ロゴスクロールが配置できるよう	1	1	1	1	1	100%	100%	100%
87 木	登録	セミナー	一部記述のルールができないよ、ちゃんと方に	1	1	1	1	1	100%	100%	100%
87 木	登録	セミナー	メール作成めんどくさい！そんな方のfermel	1	1	1	1	1	100%	100%	100%
815 木	登録	セミナー	【#21】(登録) もともと会員 One の操作の	1	1	1	1	1	100%	100%	100%
819 月	登録	ユーザ会	U_O Meeting のペントリーポートに資料をお届け	1	1	1	1	1	100%	100%	100%
819 月	登録	ユーザ会	315が登録 ferml Oneミニマム、免記念! ベ	1	1	1	1	1	100%	100%	100%
820 木	登録	セミナーおねがい	行動営業複数の条件を設定 リード登録するよ	1	1	1	1	1	100%	100%	100%

実際のメルマガのタイトルや本文を見て示唆を出す



1

配信リスト作成（セグメント機能で抽出 or CSVでインポート）

配信対象となる配信リストをセグメント機能で作成する

2

メールの配信

タイトル・本文の作成を行い、配信予約を行う

3

検証・改善

配信結果（開封率・クリック）を確認し、配信目的がどれくらい達成できたかを振り返る

BtoB マーケをもっと簡単に

ferret One
フェレット・ワン

ご視聴いただき ありがとうございました！

ferret Oneの基本操作は
操作レクチャー動画でまるわかり！

ご不明点は、テクニカルサポートやCS担当まで
お気軽にお問い合わせくださいませ

