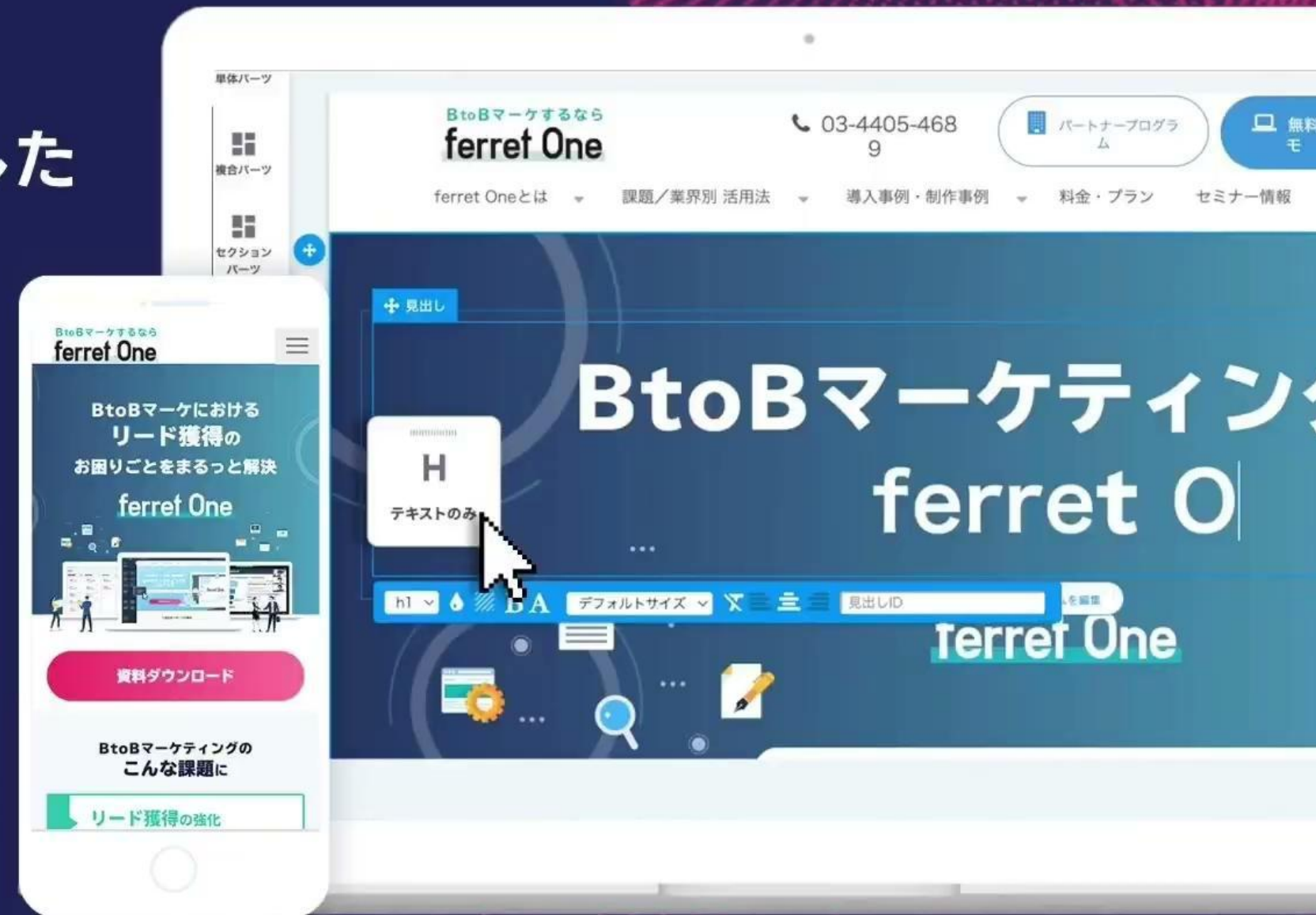


# ご参加いただき、ありがとうございます

お時間まで、下記のferret Oneの動画をご覧ください

BtoBマーケするなら  
**ferret One**

BtoBのリード獲得に特化した  
**CMS**



Salesforceをご利用の方必見！

ferret One × Salesforce連携の

アップデートについて解説



プロダクト部  
石川 遼彦

05.15 WEN 11:00 - 12:00

オンライン無料開催  
ご契約者様限定ウェビナー



# ご参加いただき、ありがとうございます

## ferret One

ウェビナーにご参加いただきまして、  
ありがとうございました！

アンケートに回答で「無料トライアル」「セミナー資料」  
が送られます。

所要時間：約1分

会社名 **必須**

株式会社ベーシック

お名前 **必須**

メールアドレス **必須**

mail@example.com

Q1. 本日のセミナーは参考になりましたか？ **必須**

はい

いいえ

その他

簡単な質問  
に答えるだけ！

## 【お願い】

ウェビナーの最後に、アンケートをお願いしております。

### アンケート回答で

- 本日の資料
- Salesforceの設定相談が行えます。

1分程度の簡単なアンケートになっておりますので  
ぜひ、ご協力お願いいたします。

<https://form.run/@salesforceapi>

テーマ

**ferret Oneの新機能をご紹介します！**

# **Salesforce連携の アップデート機能について解説**

# ferret One機能アップデート

## 1 カスタム項目仕入管理機能 (2月)

フォームに入力された見込み顧客項目や商談情報をもとにカスタムメール配信が可能に



\*3月にβ版リリース

## 2 オートメール機能 (6月)

フォームに入力した情報やこれまでの情報を元に自動配信メール配信を効率化



## 3 SFAとの双方向連携 (4月)

SFAからの見込み顧客情報を双方向で連携可能にしマーケティング施策を効率化



## 4 メールのクリック検知 (5月)

メールをクリックしたらメールで通知が可能に



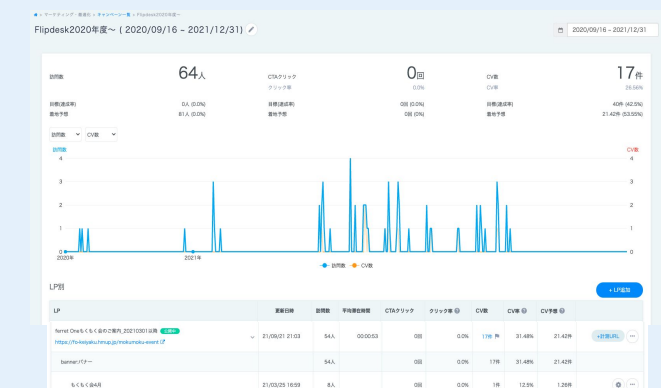
## 5 HOTリード条件の追加 (6月)

商談状況や見込み顧客情報をもとにした検知条件を追加しタイミングを逃しません



## 6 施策結果レポート (冬頃予定)

どのチャネル、どの成果地点からのリードと商談や受注に結びつけて振り返りが可能に



## 本日のゴール

**Salesforceとの双方向連携の概要がわかり  
効果的な使い方がイメージできる状態**

# CONTENTS -目次-

- ① **Salesforceの双方向連携とは？**
- ② **活用方法のご紹介**
- ③ **今後のアップデートについて**

# CONTENTS -目次-

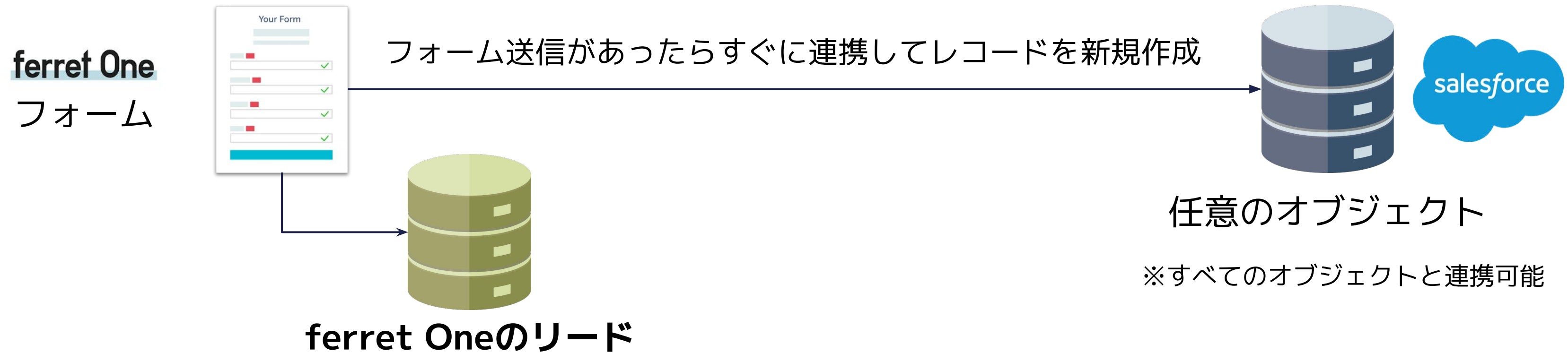
**1 Salesforceの双方向連携とは？**

2 活用方法のご紹介

3 今後のアップデート予定

# これまでの連携 - 双方向連携（顧客同期）

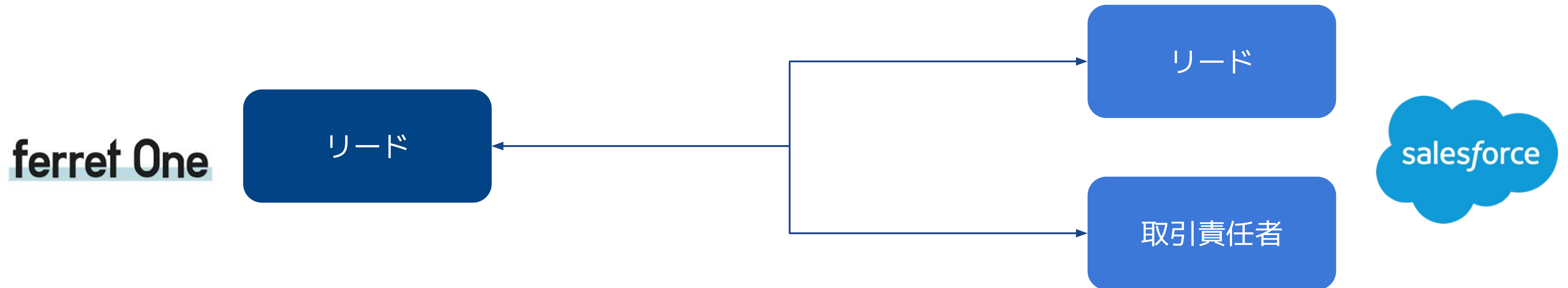
## フォーム別に連携したいSalesforceオブジェクトを設定して連携（一方通行の連携）



# 新しい連携 - 双方向連携（顧客データ同期）

5分間に一回、ferret Oneリードの情報を紐づくSalesforceのリード/取引先責任者に同期して差分を一致。

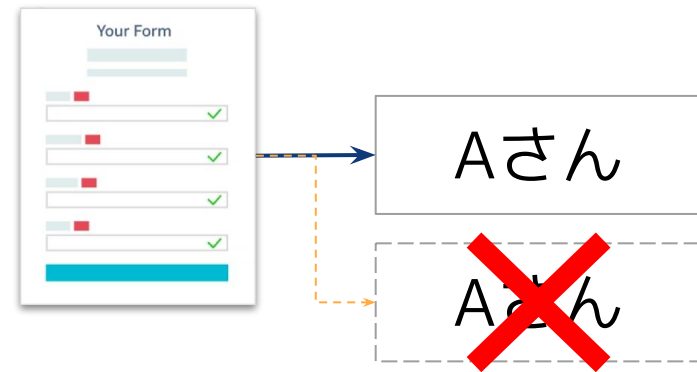
紐づける一致キーとなる情報はメールアドレス



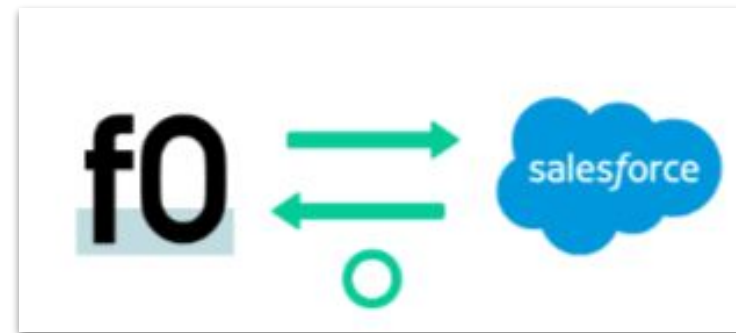
# 顧客データ同期でどんなことができる？

## 顧客データを一元管理することでマーケティング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。

# CONTENTS -目次-

- ① Salesforceの双方向連携とは？
- ② **活用方法のご紹介**
- ③ 今後のアップデート予定

# 顧客データ同期活用のメリット

**適切な  
データ更新**

**顧客データ  
の活用**

# 顧客データ同期活用のメリット

**適切な  
データ更新**

**顧客データ  
の活用**

# ①適切なデータ更新

リードと取引先責任者を横断し、重複リードを生まない、Salesforceユーザーにとって理想的な顧客データ管理ができるようになります。

## 現状 (as-is)

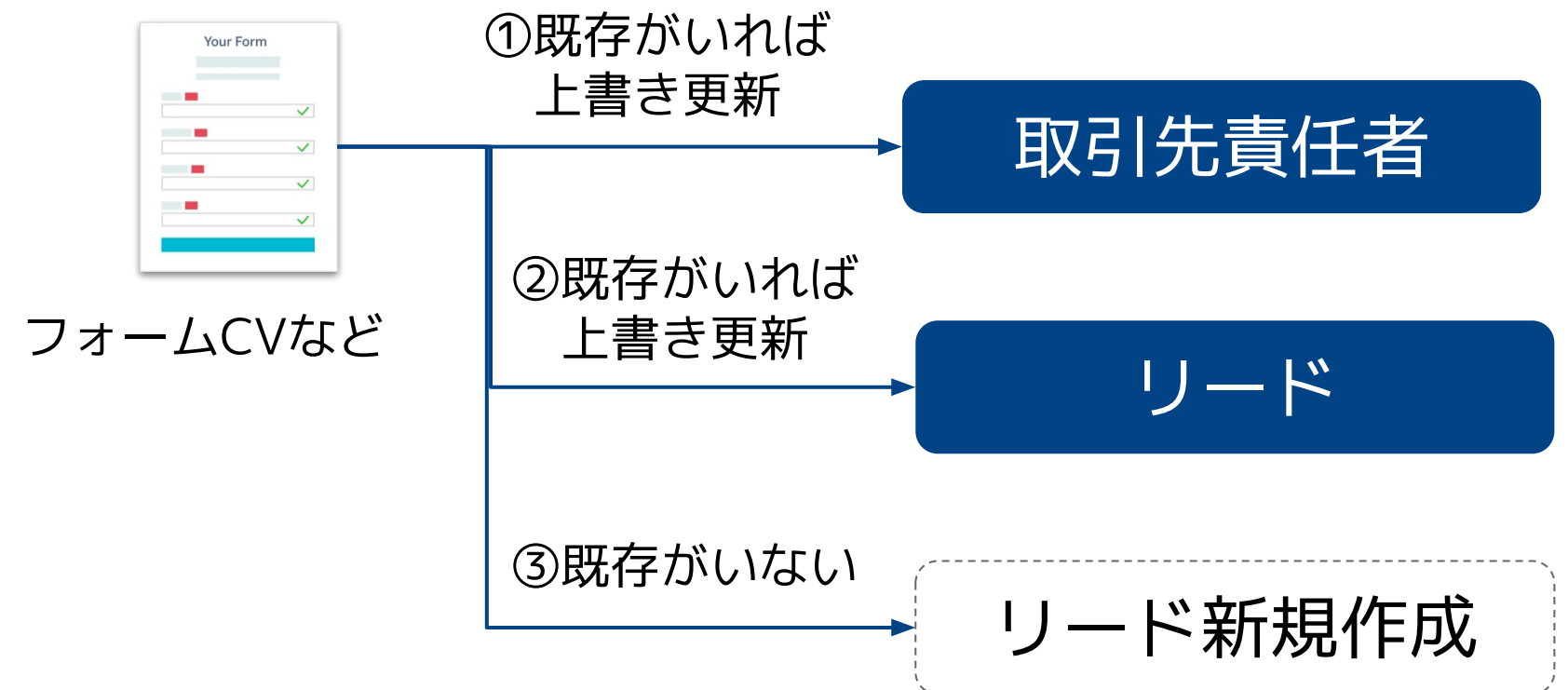
現状、連携したリードは基本的に新規作成



既存の取引先責任者が  
いれば上書き更新して  
ほしい。リードと重複  
をしたくない

## 今後 (to-be)

既存がいれば上書き更新、既存がいなければ  
新規リードを作成



# 【データ更新の仕様】 ferret One → Salesforce

メールアドレスをキーとして、レコードを更新します。

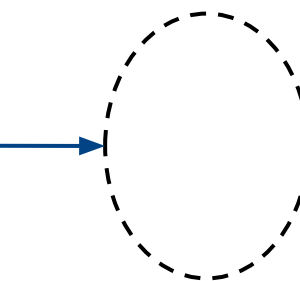
## 新規リード作成

ferret One



ferret Oneに  
新規リード作成

次回同期のときに新規リードを作成



Salesforceには  
まだいない



## 情報を更新

「係長」から「課長」に変更

ferret One 役職

課長

次回同期のときに情報を「課長」に上書き

役職

係長

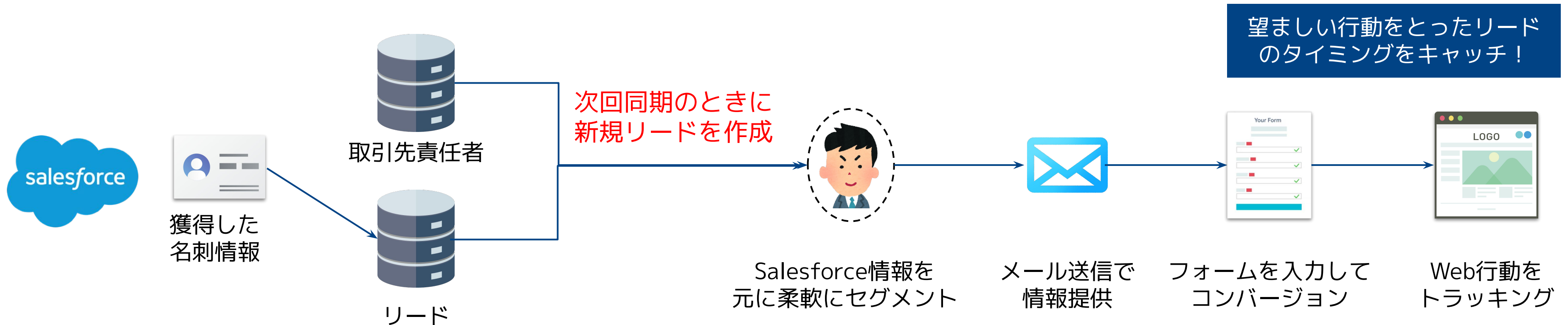
salesforce

# 【データ更新の仕様】 Salesforce → ferret One

メールアドレスをキーとして、レコードを更新します。

新規作成

ferret One



# 【データ更新の仕様】 Salesforce → ferret One

メールアドレスをキーとして、レコードを更新します。

情報を更新

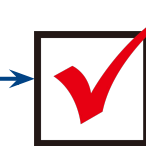
営業がクレームのあった  
お客様のメール配信を停止

メールが配信停止となり  
誤送信を防ぐことができる



メール配信停止

次回同期のときに情報を「配信停止」に上書き



メール配信停止



ferret One

# 顧客データ同期活用のメリット

適切な  
データ更新

顧客データ  
の活用

## ②顧客データの活用

データのダウンロード&インポートする手間なく、Salesforceに蓄積されたデータをferret Oneで活用できるようになります

### 現状 (as-is)

現状、Salesforceでセグメントを切り、csv出力したデータを取り込む必要がある



手間がかかって面倒だし、都度取り込まないと情報が古くなる。

本当はferret Oneの行動履歴データを使いたいけど、2つのデータを突合は面倒…

### 今後 (to-be)

Salesforceの項目とferret Oneの行動履歴データを使ってセグメントを切れる！

### ferret One

このWPをダウンロードした人

Salesforceに1ヶ月以内に登録された人

salesforce

# 顧客データを使ったマーケティングの活用例（1）

## 「役職」や「部門」など、Salesforceに蓄積された正確な顧客の属性情報を活用



「課長」「部長」「社長」「CEO」など、  
決裁権のある役職が付いている見込客のみを  
招待してイベントを開催


マーケティングに所属しているリードを  
セグメントして、その部門でよくある課題  
についてのホワイトペーパーを送信



# 顧客データを使ったマーケティングの活用例（2）

## Salesforceのシステム情報を活用

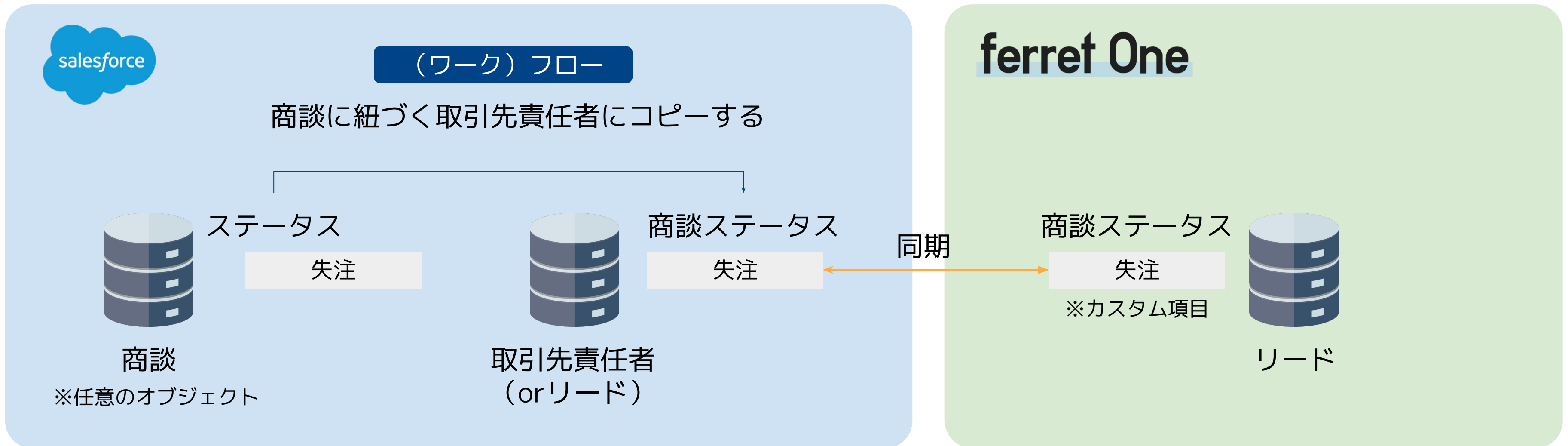
住所	VA USA
Product Interest	GC5000 series
SIC Code	2768
Number of Locations	130
作成者	 <a href="#">Ishikawa Haruhiko</a> , 2023/02/27 10:30
最終更新者	 <a href="#">Ishikawa Haruhiko</a> , 2023/02/27 16:12
説明	



ferret Oneに同期して、3ヶ月以内にSalesforceに新規で作成されたリードだけに限定して、新規CVからの案件化率を上げるためのキャンペーンを実施

# 応用編：他オブジェクトの情報も活用できる

取引先責任者またはリードに情報を複製すればSalesforceのあらゆる情報を利用できる



➡ 近日中にSalesforceにフローを組まなくても、リード/取引先責任者と紐づいている、オブジェクトの項目と標準で連携できるようになる予定です。  
まずは、実現したいこと、やりたいことをご相談ください。

# 顧客データ同期が利用できるプラン

プラン	1 ferret One CMS	2 ferret OneCMS +リードジェン	3 ferret OneCMS +ナーチャリング	4 ferret One MA
料金	月額 <b>10万円</b> / 税抜	月額 <b>13万円</b> / 税抜	月額 <b>16万円</b> / 税抜	月額 <b>20万円</b> / 税抜
利用ユーザー数	<b>1ユーザー</b>	<b>3ユーザー</b>	<b>5ユーザー</b>	<b>無制限</b>
標準機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>①CMS機能 Webサイト制作/LP制作/ブログ編集/フォーム作成</li> <li>②1to1メール配信(お問い合わせ・資料ダウンロードのサンクスメール設定/お問い合わせへの個別返信)</li> <li>③各種アクセス解析レポート</li> </ul>			
外部API連携	フォーム連携のみ			フォーム連携+ <b>見込み顧客連携</b>
顧客帳票	見込み顧客数 上限 <b>600件</b>	見込み顧客数 上限 <b>2,000件</b>		見込み顧客数 上限 <b>30,000件</b>
SEO順位チェック	キーワード登録 上限 <b>5ワード</b>	キーワード登録 上限 <b>60ワード</b>		キーワード登録 上限 <b>100ワード</b>
AI機能		AIアシスタント		
マーケティング		キャンペーン機能		
		行動履歴レポート		
メール配信		メルマガ配信機能 (※1)		ステップメール配信機能 (※1)
※1) 見込み顧客数 ×10倍 を 配信数上限とする				ホットリード機能 (※1)
商談創出		ホットリード機能 (基本機能のみ)		オートメーション

# オプション追加の場合

機能オプション			
多言語対応 (Wovn連携)	お問い合わせください	120,000円	月額
ヒートマップ (SiTest連携)	お問い合わせください	8,500円~	月額
ホットリード機能	ferret One CMS + Leadgenプランのみ	30,000円	月額
オートメーション	お問い合わせください	20,000円	月額
見込み顧客情報とのSFA連携	お問い合わせください	10,000円	月額
管理画面の操作ログ提供	お問い合わせください	都度お見積もり	-

機能オプション			
メール機能	リスト抽出機能/ステップメール/インポート機能	30,000円	月額
ユーザー数	1ユーザー単位	10,000円	月額
ユーザー数	無制限	50,000円	月額
見込み顧客リスト数追加	+1000件	1,000円	月額
見込み顧客リスト数追加	+10,000件	3,000円	月額
メール配信数	10,000通単位	1,000円	月額
SEO順位キーワード数	20キーワード単位	6,000円	月額

# ferret Oneと連携できるSalesforceのエディション

連携できるのはAPI連携が可能な一部のエディションのみです

Salesforce Starter	Professional	Enterprise	Unlimited
セールスとサービスをひとつにしたアプリケーション	あらゆる規模のチームに対応する包括的なCRM	最も利用されています セールスとサービスの分野に包括的に対応する、カスタマイズ可能なCRM	無制限でセールスおよびサービスのサポートが受けられるCRM
3,000円 <small>(税抜) /ユーザー/月 (月間/年間契約)</small>	12,600円 <small>(税抜) /ユーザー/月* (年間契約)</small>	25,200円 <small>(税抜) /ユーザー/月* (年間契約)</small>	48,000円 <small>(税抜) /ユーザー/月* (年間契約)</small>
無料トライアル	無料トライアル	無料トライアル	無料トライアル

※料金やプランは変動することがあります。最新の情報はセールスフォース社に直接ご確認ください

# 顧客データ同期の設定手順

詳細は[ヘルプセンターのこちらのページ](#)をご参照ください

**1** 外部サービス設定でSalesforceを連携する

**2** Salesforceに連携する項目を設定する

**3** 同期を開始する

# 設定① 外部サービス設定でSalesforceを連携する

Salesforceで接続アプリケーションを作成し、アプリから発行される「コンシューマの鍵」と「コンシューマのURL」を設定します。詳しい設定方法は[こちら](#)をご参照ください。

The screenshot shows the '外部サービス設定' (External Service Settings) page in the ferret One dashboard. The left sidebar contains navigation items: ダッシュボード, サイト, ブログ, マーケティング・最適化, ライブラリ, レポート・データ, リード, and 設定 (Settings). Under '設定', there are sub-items: 基本設定, 詳細設定, 外部サービス設定 (highlighted), and 外観設定. The main content area is titled '外部サービス設定' and features a breadcrumb '設定 > 外部サービス設定'. A horizontal menu at the top lists various services: Marketo, SATORI, Account Engagement (旧 Pardot), kintone, Salesforce (selected), Slack, ChatWork, Hangout, Sansan, and Adrepo. The 'Salesforce' tab is active, showing a form with the following fields: 'Salesforceを利用する' (Salesforce to use) with radio buttons for '利用する' (selected) and '利用しない'; 'コールバックURL' (Callback URL) with the value 'https://app.ferret-one.com/auth/salesforce/callback?'; 'コンシューマの鍵' (Consumer Key) with a red circled '1' and an empty input field; 'コンシューマの秘密' (Consumer Secret) with a red circled '2' and an empty input field; and 'インスタンスURL' (Instance URL) with a red circled '3' and an empty input field. A '保存' (Save) button is located below the input fields. At the bottom, there is a section titled 'Salesforceとの連携状況' (Salesforce connection status) with a red circled '4' and the text '【連携する】' (Connect). A footer link 'このページで何かお困りですか?' (Are you having any trouble on this page?) is visible in the bottom right corner.

# 設定② Salesforceに連携する項目を設定する

設定・管理 > リード項目管理 > 見込み顧客項目編集より、Salesforceに連携する項目の設定します。  
詳しい設定方法は[こちら](#)をご参照ください。

見込み顧客項目編集

最終更新者: asano-k@basicinc.jp 最終更新: 2024/04/17 11:50

項目情報

項目名 必須 お問い合わせ時間

種類 時間

SFA連携 Coming Soon

f0 ↔ Salesforce

Salesforceとferret Oneの見込み顧客の状態を一致させます。  
連携を行うことにより、ferret One側ではSalesforceの情報を使って顧客情報を管理し、メールリングリストのセグメント条件に利用することができます。また、Salesforce側ではferret Oneで取得した情報が送られるため、より詳細の見込み顧客の分析が可能になります。

顧客データ同期の使い方

リードの連携項目 選択してください  
オブジェクトがリードだった場合に連携する項目を選択してください。

取引先責任者の連携項目 お問い合わせ時間  
オブジェクトが取引先責任者だった場合に連携する項目を選択してください。

閉じる 保存する

- リードのとき連携する項目と取引先責任者のとき連携する項目の両方を設定します
- デフォルトで設定されている項目があります(メールアドレスなど)

# 設定③ 同期を開始する

「顧客データ同期」の「同期を開始する」をクリックします。データ同期方法は2つの方法から選択できます。詳しい設定方法は[こちら](#)をご参照ください。

顧客データ同期

Salesforceとferret Oneの見込み顧客の状態を一致させます。  
連携を行うことにより、ferret One側ではSalesforceの情報を使って顧客情報を管理し、マーケティングリストのセグメント条件に利用することができます。また、Salesforce側ではferret Oneで取得した情報が送られるため、より詳細の見込み顧客の分析が可能になります。

接続状況: ● 未接続

[顧客データ同期について](#)

[同期を開始する](#)

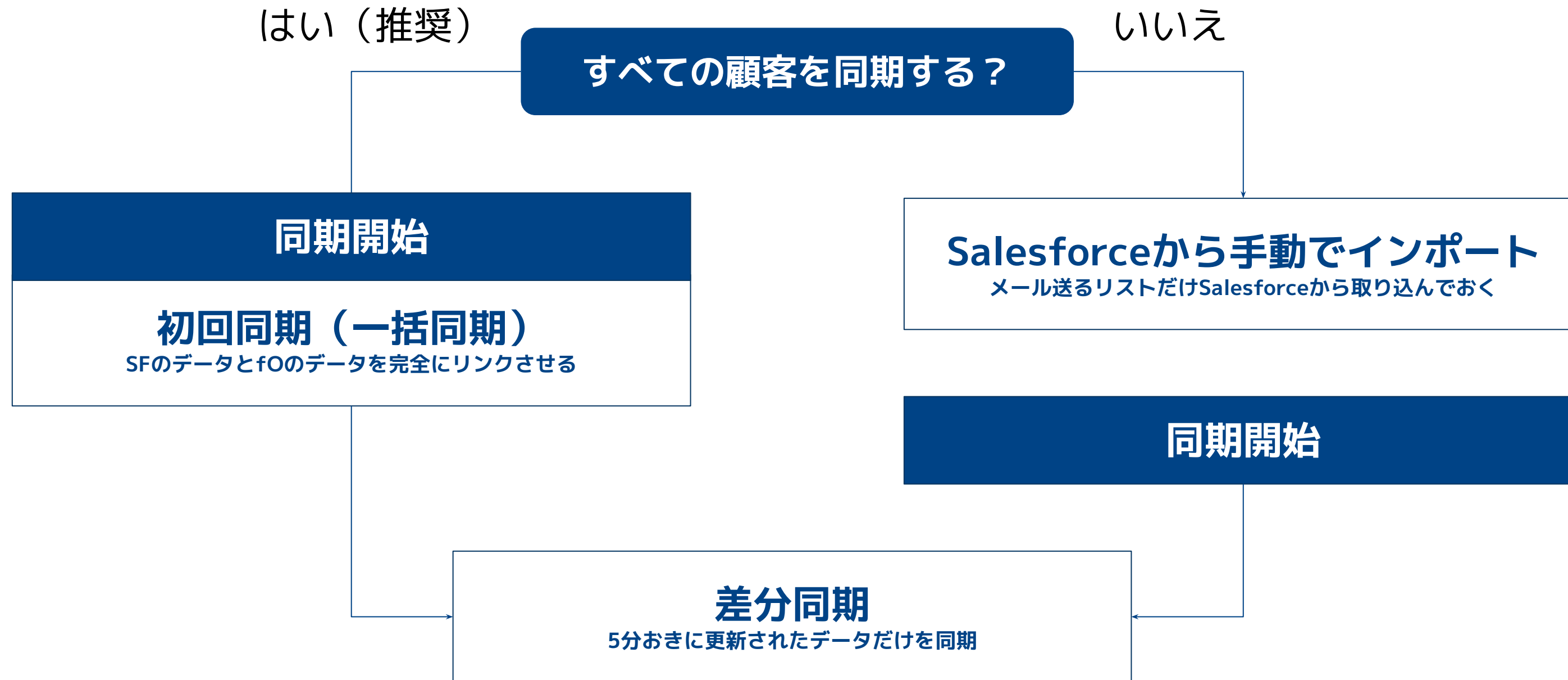
顧客データ同期を開始します

全ての顧客データを一括同期してから定期同期する [推奨](#)  
Salesforceとferret Oneの既存データをお互いに取り込んだ後、定期的に更新があったデータを同期します。  
リードデータが競合した場合はSalesforceのデータが優先されます。  
既にSalesforceで顧客管理をしている方におすすめです。

そのまま定期同期を開始する  
Salesforceまたはferret Oneで更新があった顧客データのみが定期的に同期されます。

[キャンセル](#) [同期を開始する](#)

# 初回同期の方法

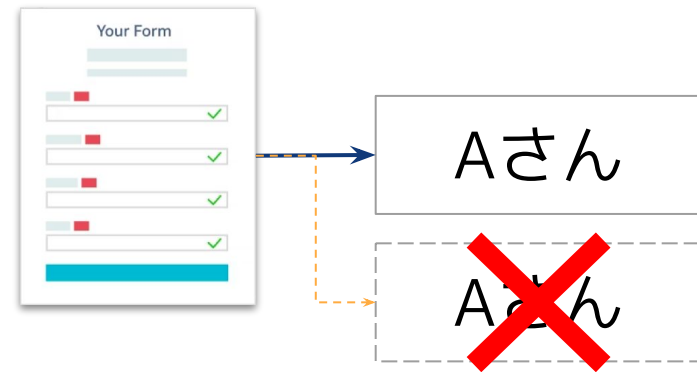


設定ご希望の方はお知らせください。

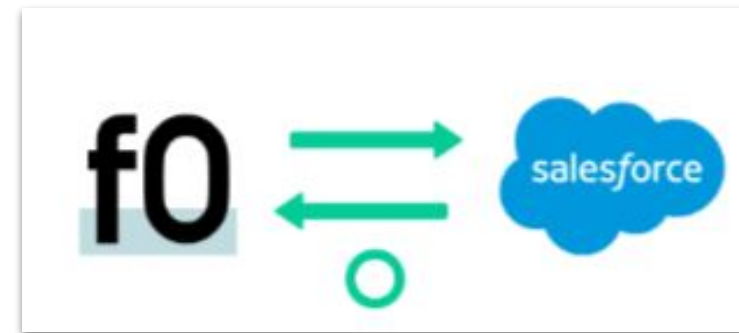
# Salesforceの双方向連携（顧客データ同期）まとめ

## 顧客データを一元管理することでマーケティング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。

# CONTENTS -目次-

- ① Salesforceの双方向連携とは？
- ② 活用方法のご紹介
- ③ 今後のアップデート予定

# Salesforceキャンペーン連携（6月頃を予定）

フォーム登録があったリード/取引先責任者を設定したSalesforceキャンペーンのメンバーに追加ができるようになります

キャンペーン > 202309\_Salesforce World Tour Tokyo  
キャンペーンメンバー

2 個の項目・並び替え基準: 状況・数秒前に更新されました

	<input type="checkbox"/> 種別	状況 ↑	名前	役職	名	姓	会社名	
1	<input type="checkbox"/> リード	送信	ヤマダ1111 タロウ222		タロウ222	ヤマダ1111	ベーシック0911	▼
2	<input type="checkbox"/> 取引先責任者	送信	石川 遠彦		遠彦	石川	株式会社ベーシック	▼

# Salesforceキャンペーンの活用でできること

実施した施策の効果検証やROIの可視化

施策や施策に関連した見込み客の管理

レポート: キャンペーン  
2022年キャンペーンレポート

合計レコード数	合計 キャンペーンの高談数	合計 キャンペーンの高談金額	合計 キャンペーンの成立高談数	合計 キャンペーンの成立高談金額	合計 キャンペーンの実費	合計 ROI
18	32	¥18,536,000	25	¥11,286,000	¥6,523,100	2,474%

キャンペーン 種別	キャンペーン名	キャンペーンの高談数	キャンペーンの高談金額	キャンペーンの成立高談数	キャンペーンの成立高談金額	キャンペーンの実費	ROI
展示会 (4)	IT Week Spring 22	2	¥2,300,000	2	¥2,300,000	¥1,500,000	53%
	Salesforce World Tour Tokyo 2022	4	¥6,400,000	2	¥2,100,000	¥1,700,000	24%
	マーケティングExpo2022	3	¥1,385,000	3	¥1,385,000	¥800,000	73%
	セールスTech Expo Tokyo 2022	3	¥4,240,000	2	¥3,040,000	¥1,400,000	117%
小計		12	¥14,325,000	9	¥8,825,000	¥5,400,000	267%
セミナー (5)	20220610_SE_SmartVisca切り替えセミナー	2	¥760,000	1	¥85,000	¥30,000	183%
	20221010_SE_コンサルティングパートナー選定講座	3	¥1,500,000				
	20220720_SE_Salesforce Platform活用	2	¥1,900,000				
	20220115_SE_CRM講座	1	¥140,000				
	20220222_SE_データ移行セミナー	1	¥125,000				
小計		9	¥1,365,000				
メディア出稿 (2)	20220202ITMedia記事掲載	1	¥146,000				
	CMM出稿	1	¥90,000				

キャンペーン  
セールスTech Expo Tokyo 2022

状況: Completed

開始日: 2022/05/23

終了日: 2022/05/31

キャンペーンの期待収益: ¥4,000,000

キャンペーンの予算: ¥2,000,000

キャンペーンの実費: ¥1,400,000

期待されるレスポンス (%): 30.00%

キャンペーンの高談数: 3

キャンペーンの成立高談数: 2

キャンペーンの高談金額: ¥4,240,000

キャンペーンの成立高談金額: ¥3,040,000

キャンペーン  
セールスTech Expo参加者フォローアップ

開始日: 2022/06/15

終了日: 2022/06/15

有効:

種別: メール

状況: In Progress

キャンペーンの予算: ¥20,000

キャンペーンの実費: ¥19,842

キャンペーンの期待収益: ¥19,842

親キャンペーン: [セールスTech Expo Tokyo 2022](#)

関連リストのクイックリンク

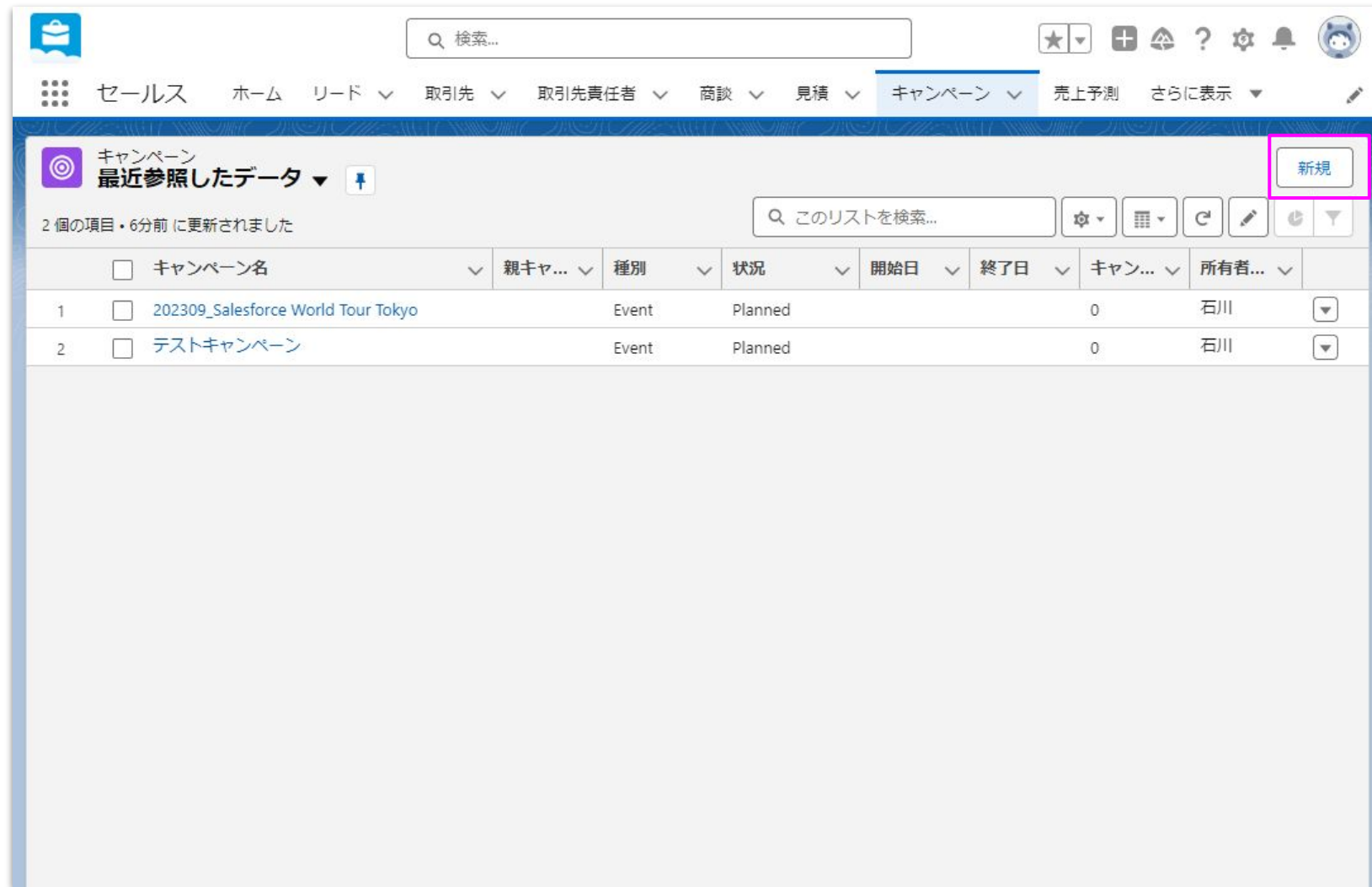
- キャンペーン/層 (0)
- 添付ファイル (0)
- 商談 (0)
- キャンペーンメンバー (4)
- キャンペーン状況 (5)

キャンペーンメンバー

種別	状況 ↓	名前	役職
<input type="checkbox"/> リード	不参加	伊東 幸次	
<input type="checkbox"/> 取引先責任者	申込み	羽田 一志	
<input type="checkbox"/> 取引先責任者	アポ獲得 (レスポンス)	森 卓也	一般社員
<input type="checkbox"/> 取引先責任者	アフターフォロー完了	岡村 カナ	

# キャンペーン連携の設定方法

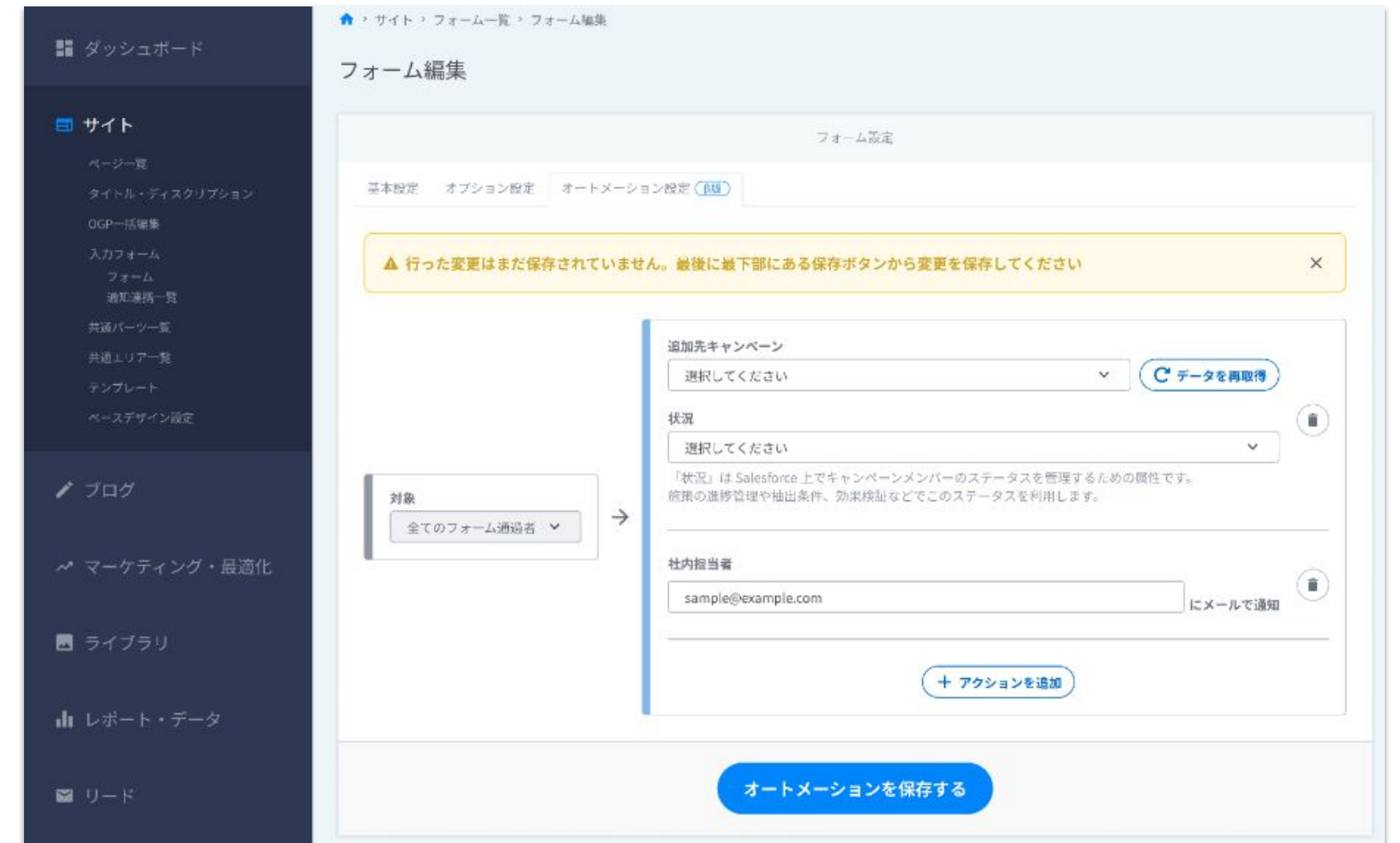
1. Salesforceでキャンペーンを新規作成する



The screenshot shows the Salesforce Campaigns list view. The 'New' button is highlighted with a pink box. The table below shows two campaigns:

キャンペーン名	親キャ...	種別	状況	開始日	終了日	キャン...	所有者...
202309_Salesforce World Tour Tokyo		Event	Planned			0	石川
テストキャンペーン		Event	Planned			0	石川

2. ferret Oneのオートメーションでフォーム送信者をキャンペーンに追加する設定をする



The screenshot shows the ferret One automation settings for adding campaign members from form submissions. The 'Add Campaign' dropdown is set to 'Select one'. The status is set to 'Select one'. The target is set to 'All form respondents'. The internal assignee is set to 'sample@example.com' with a 'Notify by email' checkbox checked. The 'Save Automation' button is visible at the bottom.

# Salesforceキャンペーンの活用方法①

## 施策の振り返りや分析

Salesforceキャンペーンを活用することで、どのチャンネルからどれくらい商談や受注が生まれ出されているか、どの施策がROI（費用対効果）が高かったのかを可視化することができます。

レポート: キャンペーン 2022年キャンペーンレポート							
合計レコード数	合計 キャンペーンの数	合計 キャンペーンの数	合計 キャンペーンの数	合計 キャンペーンの数	合計 キャンペーンの数	合計 ROI	
18	32	¥ 18,536,000	25	¥ 11,286,000	¥ 6,523,100	2,474%	
キャンペーン 種別	キャンペーン名	キャンペーンの数	キャンペーンの数	キャンペーンの数	キャンペーンの数	キャンペーンの数	ROI
展示会 (4)	IT Week Spring 22	2	¥ 2,300,000	2	¥ 2,300,000	¥ 1,500,000	53%
	Salesforce World Tour Tokyo 2022	4	¥ 6,400,000	2	¥ 2,100,000	¥ 1,700,000	24%
	マーケティングExpo2022	3	¥ 1,385,000	3	¥ 1,385,000	¥ 800,000	73%
	セールスTech Expo Tokyo 2022	3	¥ 4,240,000	2	¥ 3,040,000	¥ 1,400,000	117%
小計		12	¥ 14,325,000	9	¥ 8,825,000	¥ 5,400,000	267%
セミナー (5)	20220610_SE_SmartVisca切り替えセミナー	2	¥ 760,000	1	¥ 85,000	¥ 30,000	183%
	20221010_SE_コンサルティングパートナー選定講座	3	¥ 150,000	2	¥ 135,000	¥ 49,200	174%
	20220720_SE_Salesforce Platform活用	2	¥ 190,000	1	¥ 110,000	¥ 43,900	151%
	20220115_SE_CRM講座	1	¥ 140,000	1	¥ 140,000	¥ 78,000	79%
	20220222_SE_データ移行セミナー	1	¥ 125,000	1	¥ 125,000	¥ 30,000	317%
小計		9	¥ 1,365,000	6	¥ 595,000	¥ 231,100	904%
メディア出稿 (2)	20220202ITMedia記事掲載	1	¥ 146,000	1	¥ 146,000	¥ 80,000	82%
	CMM出稿	1	¥ 90,000	1	¥ 90,000	¥ 50,000	80%

# Salesforceキャンペーンの活用方法②

## データに基づく目標の算出や戦略・予算策定

キャンペーンに蓄積された施策の結果や費用、ROIのデータを元に、目標を達成するためにはどのチャンネルに重点を置き、どの施策にどれだけ予算を割くべきか、過去の実績に基づいた戦略策定ができるようになります。

### ■2023年実績

受注金額 1,000万円 受注単価 10万円

チャンネル	商談数	受注率	受注数	%
展示会	128	25%	32	32%
セミナー	33	30%	10	10%
お問い合わせ	75	40%	30	30%
資料ダウンロード	75	20%	15	15%
メディア出稿	40	15%	6	6%
メディア広告	47	15%	7	7%

### ■2024年目標

受注金額 1,500万円 (↑50%) 受注単価 10万円 (→変動なし)

チャンネル	商談数	受注率	受注数	%
展示会	192	25%	48	32%
セミナー	50	30%	15	10%
お問い合わせ	113	40%	45	30%
資料ダウンロード	113	20%	23	15%
メディア出稿	60	15%	9	6%
メディア広告	70	15%	7	7%



# Salesforceキャンペーンの活用方法③

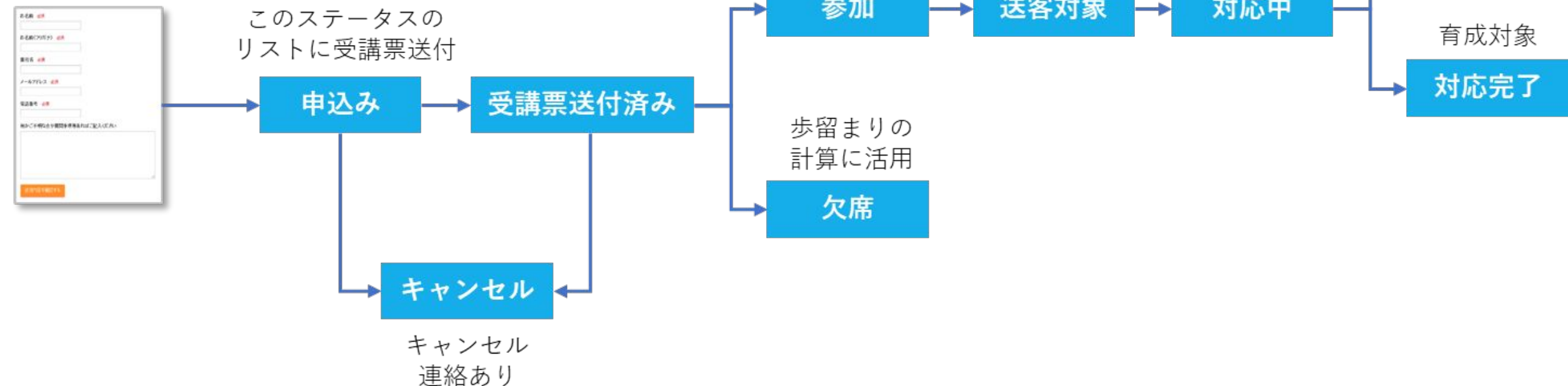
## 施策の管理やボトルネックの発見

キャンペーンに関連したメンバーの状況（ステータス）を活用して、ステータスごとにリスト化したり、アクションを実行する対象者を判別したりすることができます。また、ステータスの遷移を追うことで、どこで止まってしまっていることが多いのか、歩留まりの分析に活用することが可能です。

### セミナー施策の場合のステータス活用例

キャンペーン > 20220720_Salesforce活用セミナー キャンペーンメンバーの状況	
9個の項目・並び替え基準:メンバーの状況・数秒前に更新	
メンバーの状況 ↓	
1	対応中
2	送客対象
3	申込み
4	受講票送付済み
5	参加
6	欠席
7	キャンセル
8	アポ獲得
9	対応完了

セミナー  
申込みフォーム



# Salesforceキャンペーン連携が利用できるプラン

プラン	1 ferret One CMS	2 ferret OneCMS +リードジェン	3 ferret OneCMS +ナーチャリング	4 ferret One MA
料金	月額 <b>10万円</b> / 税抜	月額 <b>13万円</b> / 税抜	月額 <b>16万円</b> / 税抜	月額 <b>20万円</b> / 税抜
利用ユーザー数	<b>1ユーザー</b>	<b>3ユーザー</b>	<b>5ユーザー</b>	<b>無制限</b>
標準機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>①CMS機能 Webサイト制作/LP制作/ブログ編集/フォーム作成</li> <li>②1to1メール配信(お問い合わせ・資料ダウンロードのサンクスメール設定/お問い合わせへの個別返信)</li> <li>③各種アクセス解析レポート</li> </ul>			
外部API連携	フォーム連携のみ			フォーム連携+ <b>見込み顧客連携</b>
顧客帳票	見込み顧客数 <b>上限 600件</b>	見込み顧客数 <b>上限 2,000件</b>		見込み顧客数 <b>上限 30,000件</b>
SEO順位チェック	キーワード登録 <b>上限5ワード</b>	キーワード登録 <b>上限60ワード</b>		キーワード登録 <b>上限100ワード</b>
AI機能		AIアシスタント		
マーケティング		キャンペーン機能		
		行動履歴レポート		
メール配信		メルマガ配信機能 (※1)		ステップメール配信機能 (※1)
※1) 見込み顧客数 ×10倍 を 配信数上限とする				ホットリード機能 (※1)
商談創出		ホットリード機能 (基本機能のみ)		オートメーション

# オプション追加の場合

機能オプション			
多言語対応 (Wovn連携)	お問い合わせください	120,000円	月額
ヒートマップ (SiTest連携)	お問い合わせください	8,500円~	月額
ホットリード機能	ferret One CMS + Leadgenプランのみ	30,000円	月額
オートメーション	お問い合わせください	20,000円	月額
見込み顧客情報とのSFA連携	お問い合わせください	10,000円	月額
管理画面の操作ログ提供	お問い合わせください	都度お見積もり	-

キャンペーン連携はこの2つの追加が必須

機能オプション			
メール機能	リスト抽出機能/ステップメール/インポート機能	30,000円	月額
ユーザー数	1ユーザー単位	10,000円	月額
ユーザー数	無制限	50,000円	月額
見込み顧客リスト数追加	+1000件	1,000円	月額
見込み顧客リスト数追加	+10,000件	3,000円	月額
メール配信数	10,000通単位	1,000円	月額
SEO順位キーワード数	20キーワード単位	6,000円	月額

# これからも続々と新機能がリリースされます

## 1 カスタム項目仕様がメール機能 (2月)

フォームに入力された見込み顧客項目や商談情報をもとにカスタムメール配信が可能に



\*3月にβ版リリース

## 2 オートメール機能 (6月)

フォームに入力した情報やこれまでの情報を活用し、業務を効率化



## 3 SFAとの双方向連携 (4月)

SFAからの見込み顧客情報を双方向連携機能で取り込み、施策を効率化



## 4 メールのクリック検知 (5月)

メールをクリックしたらメールで通知が可能に



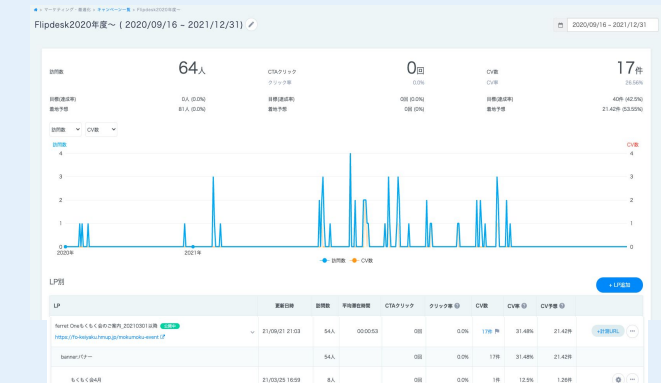
## 5 HOTリード条件の追加 (6月)

商談状況や見込み顧客情報をもとにした検知条件を追加しタイミングを逃しません



## 6 施策結果レポート (冬頃予定)

どのチャネル、どの成果地点からのリードと商談や受注に結びつけて振り返りが可能に



# ferret One MAで効率的に商談を最大化！

## マーケティング業務を圧倒的に効率化し、成果をあげる環境をご用意

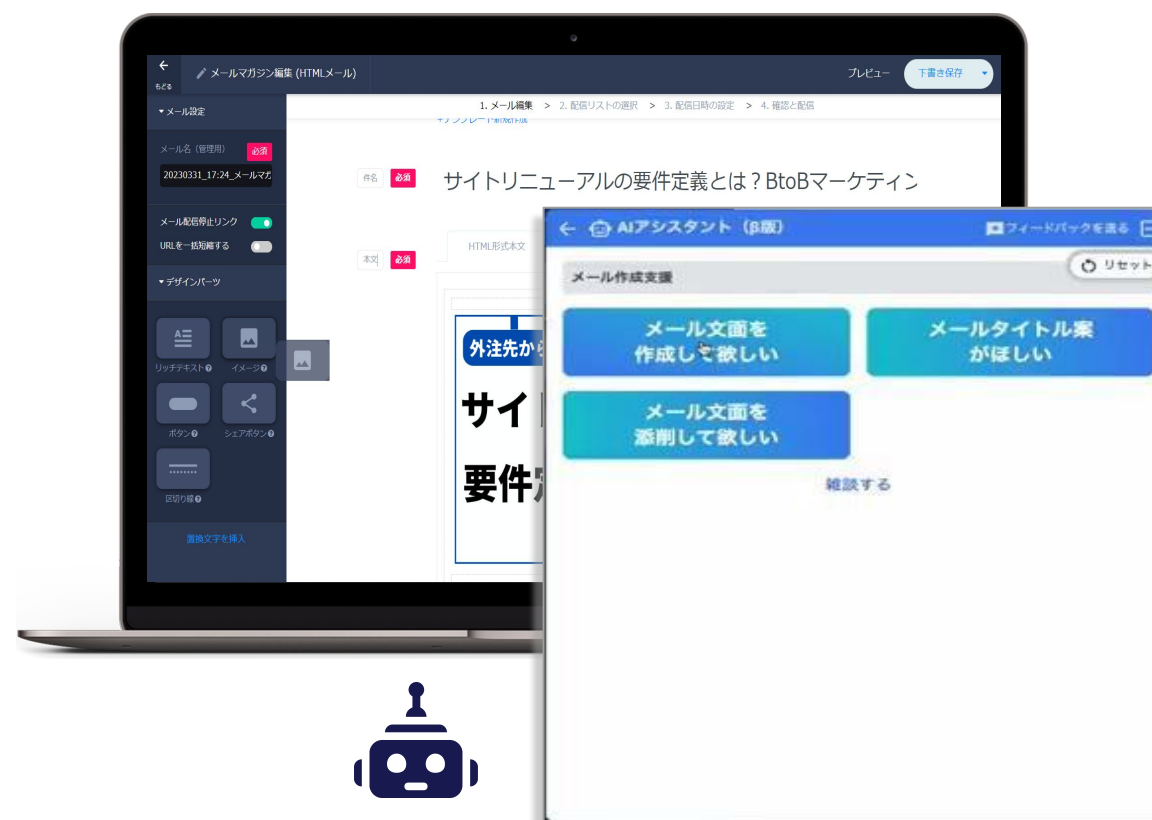
MA（マーケティングオートメーション）ツールでありがちなのが、設定やコンテンツ作成が難しすぎて逆に業務が増えるケース。1300社のご支援を通して培ったノウハウの提供を活用しながら、効率的に商談を最大化することができます。

### 効率的なコンテンツ・メルマガ作成

誰でもサクサク作れる！  
外注いらずのページ作成機能



メール文面を自動作成！  
AIアシスタント&メール機能



### 難しいシナリオ設計不要のホットリード検知

顧客のニーズが見える化！  
行動履歴収集・閲覧機能

セッション2	イベント	URL
	メール	(direct)
2019年10月04日 12:01	ランディング	ホワイトペーパー作成ガイド <a href="https://ferret-one.com/wpshort">https://ferret-one.com/wpshort</a>
2019年10月04日 12:02	フォームコンバージョン	FO：サービス紹介資料_ブル <a href="https://ferret-one.com/_/sites/page_title=FO%EF%BC%9A%E3">https://ferret-one.com/_/sites/page_title=FO%EF%BC%9A%E3</a>

ボタン1つで検知開始！  
ホットリード機能



# アンケート回答をお願いします！

Salesforceをご利用の方必見！

ferret One × Salesforce連携の  
アップデートについて解説

製品部  
石川 遼彦

05.15 <sup>WED</sup> 11:00 - 12:00 | オンライン無料開催  
ご契約者様限定ウェビナー ➔

簡単な質問  
に答えてGET



設定相談で  
無料サポート！

セミナー終了時にアンケートをお願いしております。

簡単なアンケート回答で、本日の資料のダウンロードが行えます。

またSalesforceの連携ご希望のお客様は設定相談をお申し込みください。

※アンケート記入締切は終了後【1時間以内】となります

# 本日はご参加いただきありがとうございました！

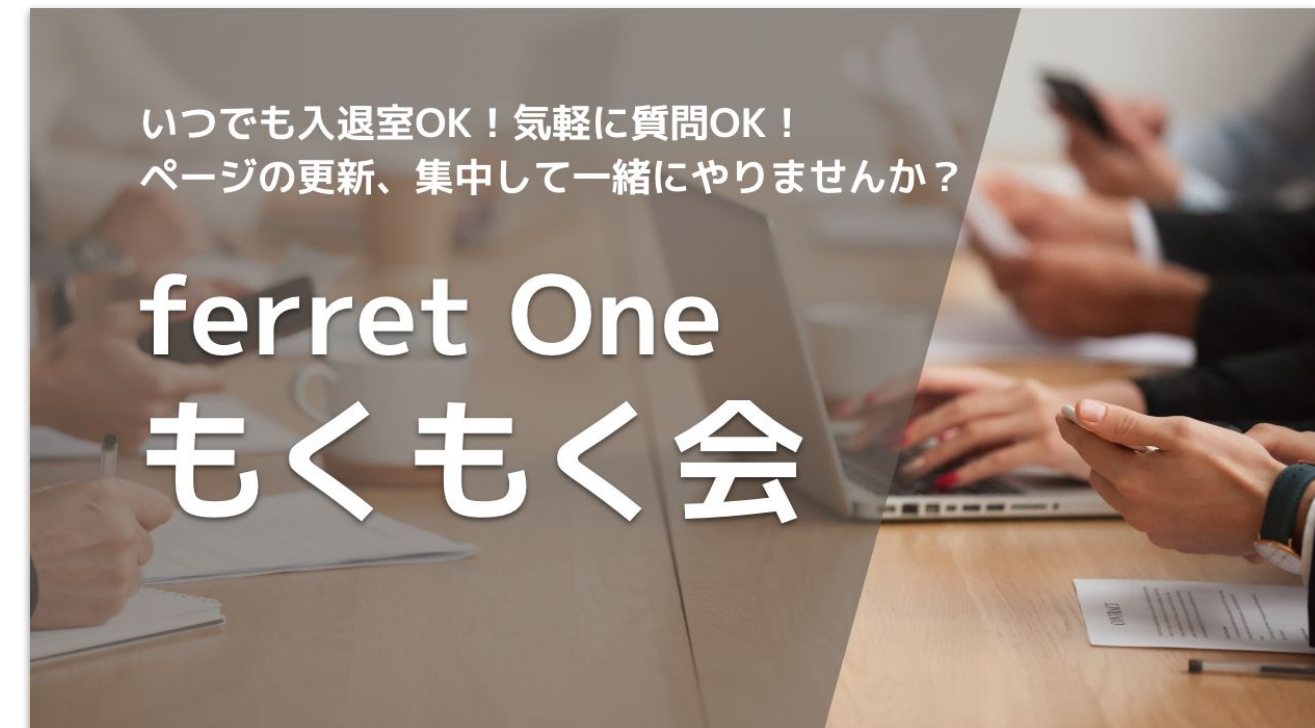
## 他にもマーケティング活動をコンテンツをご用意しております

マーケの知識を学ぶことができる  
オンライン講座



### グロースステップ講座

“もくもく”作業しながら  
その場で質問できるイベント



### もくもく会（月1開催）

ご契約者様限定サポートコンテンツサイト (<https://fo-keiyaku.hmup.jp/>) をチェック！

# BtoBマーケティングするなら **ferret One**

