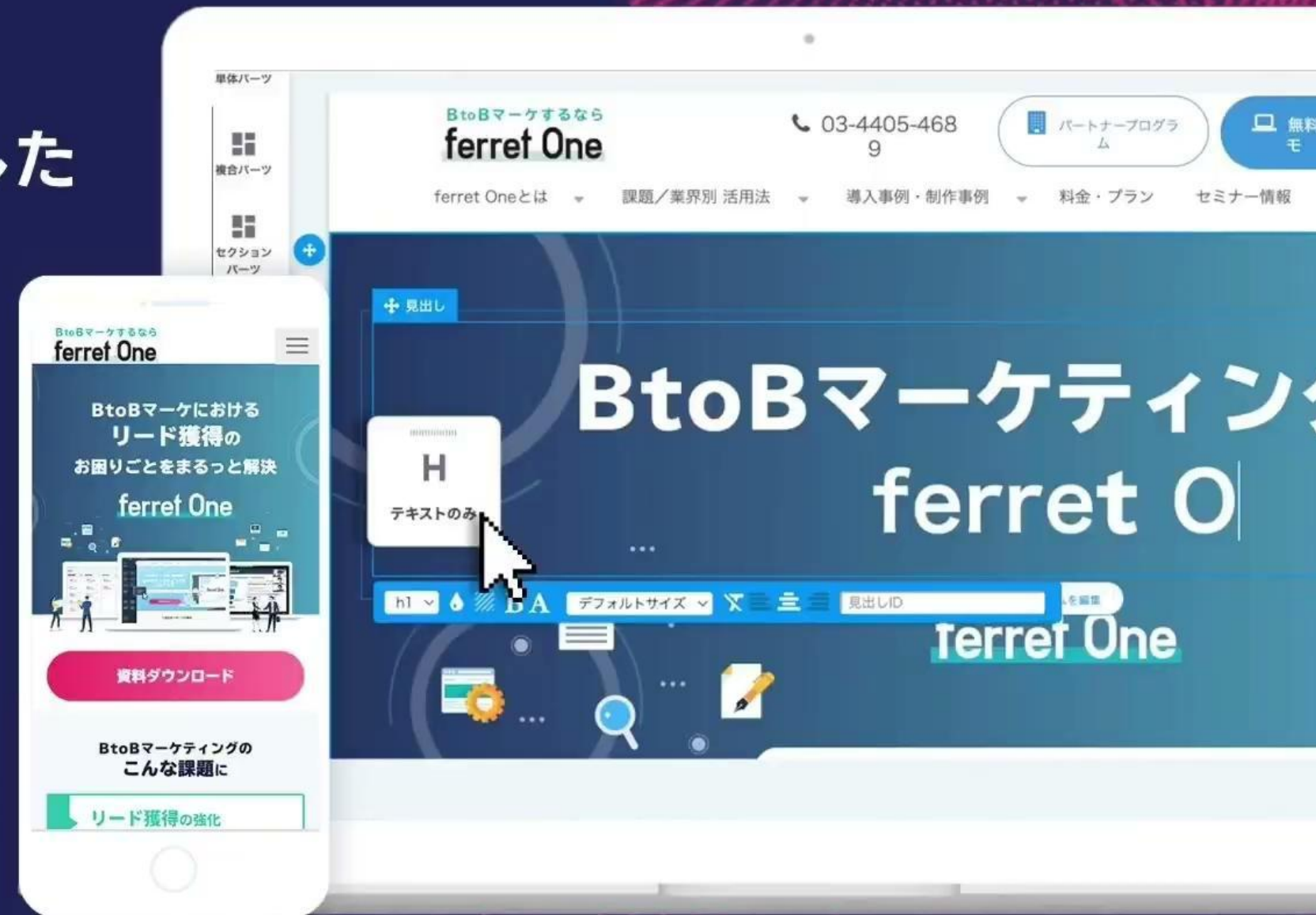


# ご参加いただき、ありがとうございます

お時間まで、下記のferret Oneの動画をご覧いただきお待ちしております

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

07.18 コエト 15:00 - 16:00

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」「無  
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-July>

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 カスタム項目付バリエーション機能 (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検知可能



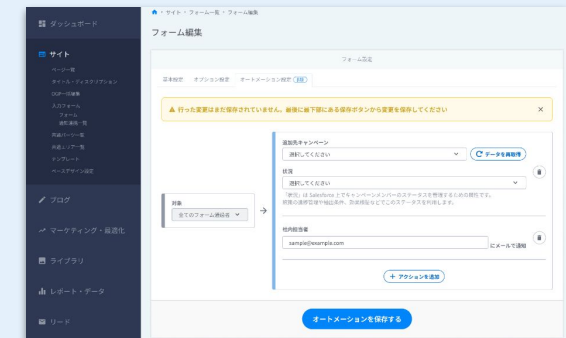
## 5 HOTリード条件の追加 (6月)

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、見逃しを防止



## 6 SFキャンペーン連携 (6月)

施策の効果検証やROI (費用対効果) を可視化し、施策の最適化を実現



# Salesforceキャンペーンメンバーに追加できるようになりました

アクションを追加する

追加するアクションを選択してください

- ラベルを付与する  
フォーム通過したリードに自動でラベル付与をすることができます。リードの振り分けや、その後のメール配信リストの作成などに便利です。
- メールで通知する  
リードがフォーム通過した場合に、任意のメールアドレスに通知することができます。
- メールを配信する  
フォームに入力した情報によって別々のサンクスメールを配信したい時におすすりめです。
- Salesforceのキャンペーンメンバーに追加する  
リードがフォーム通過した場合に、Salesforceのキャンペーンにキャンペーンメンバーとして追加することができます。

キャンセル 追加する

対象  
全てのフォーム通過者

Salesforceキャンペーンに追加


キャンペーンを選択してください

+ アクションを追加

オートメーションを保存する

# Salesforceキャンペーン連携が利用できる条件

1. **顧客データ同期（Salesforceとの双方向連携）がされていること**
2. **フォームのオートメーション機能（MAプランで利用可能）が利用できること**



**Salesforceとのデータ連携（顧客データ同期）  
から、ご説明させていただきます**

## 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
- Salesforceキャンペーン利用のメリットとキャンペーンメンバー追加について理解できた

# CONTENTS -目次-

1. Salesforceの双方向連携（顧客データ同期）とは？
2. 顧客データ同期の活用方法
3. 顧客データ同期の仕様、設定方法
4. Salesforceキャンペーン連携
5. 今後のアップデート
6. Q&A

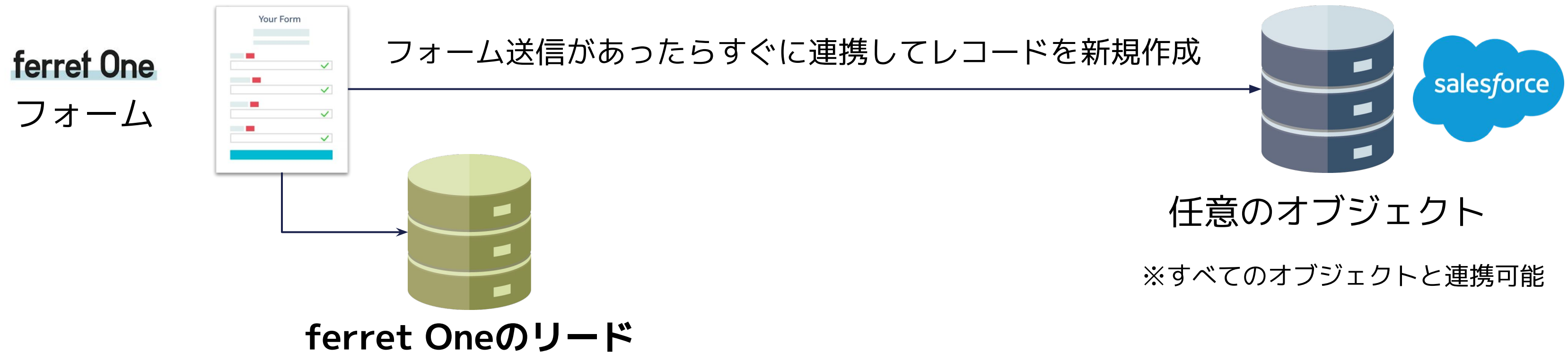
# CONTENTS -目次-

- 1. Salesforceの双方向連携（顧客データ同期）とは？**
2. 顧客データ同期の活用方法
3. 顧客データ同期の仕様、設定方法
4. Salesforceキャンペーン連携
5. 今後のアップデート
6. Q&A

# これまでの連携 - フォームデータ転送

## 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

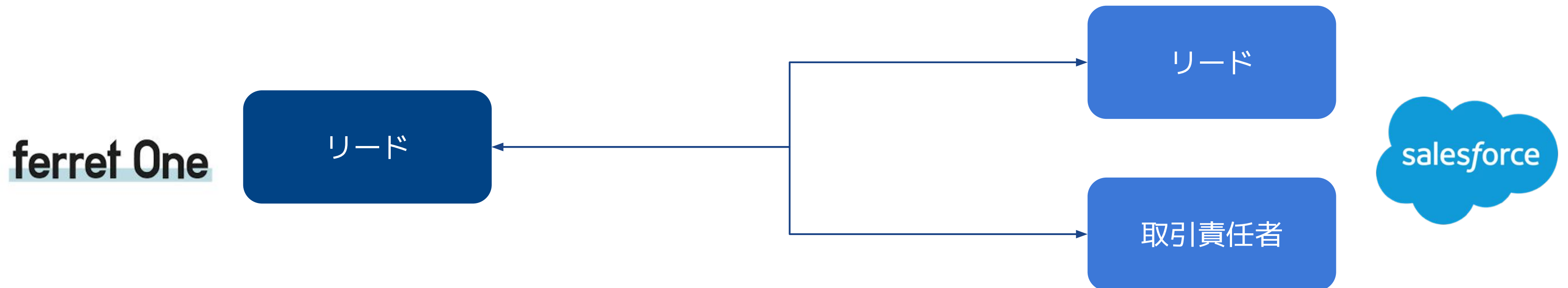
### (一方通行の連携)



# 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



# 【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。

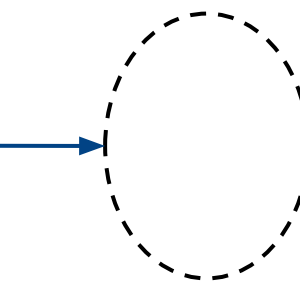
## 新規リード作成

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

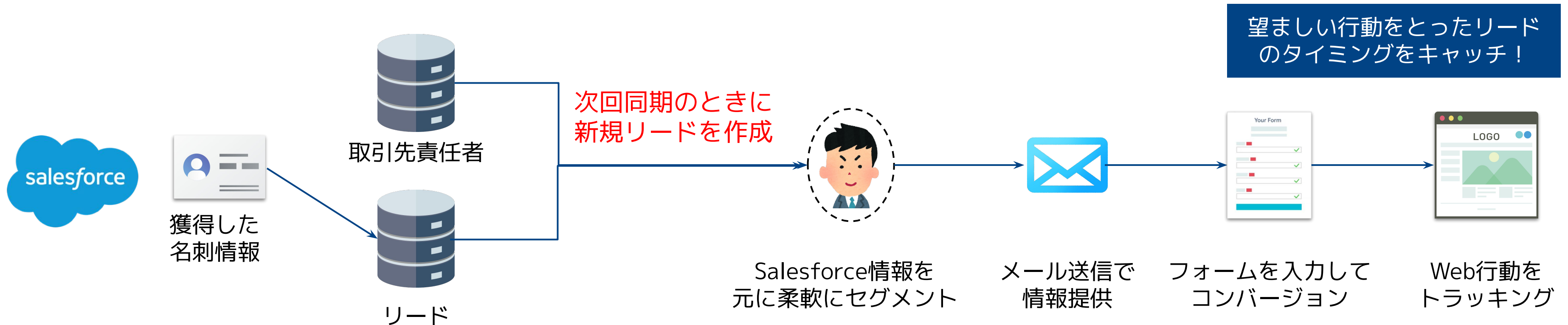
salesforce

# 【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。

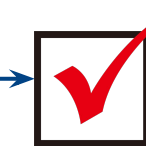
情報を更新

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



次回同期のときに情報を「配信停止」に上書き



ferret One

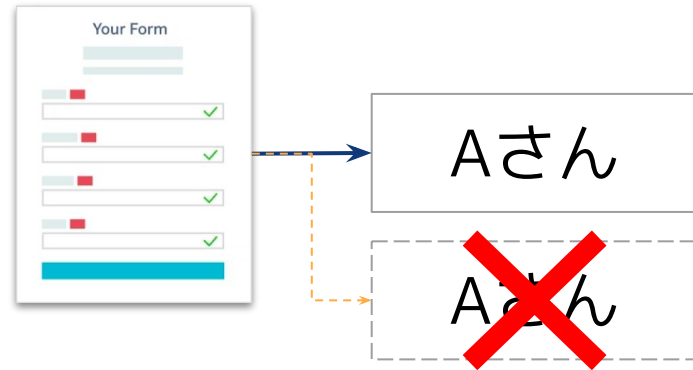
メール配信停止

メール配信停止

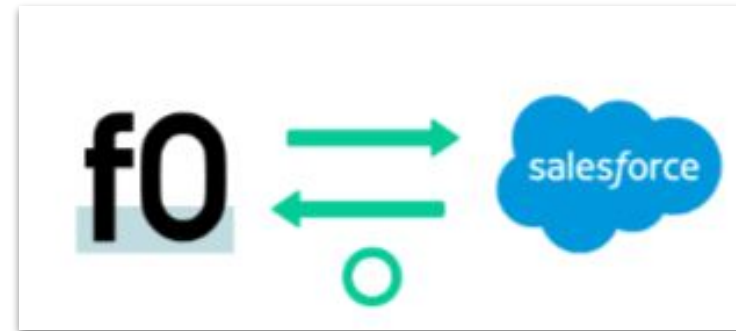
# 顧客データ同期でどんなことができる？

## 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(顧客データ同期)とは？
- 2. 顧客データ同期の活用方法**
3. 顧客データ同期の仕様、設定方法
4. Salesforceキャンペーン連携
5. 今後のアップデート
6. Q&A

# 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)

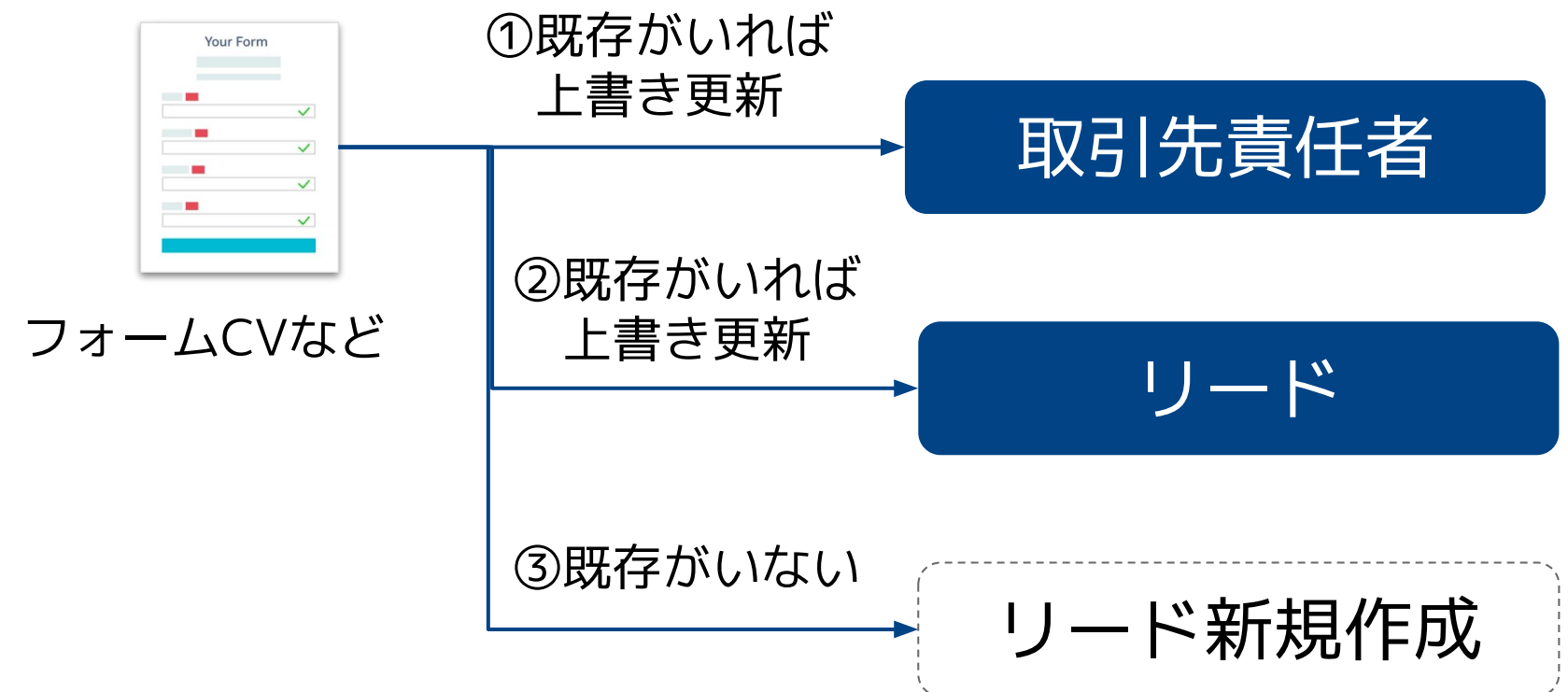
現状、連携したリードは基本的に新規作成



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



# 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

## 「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

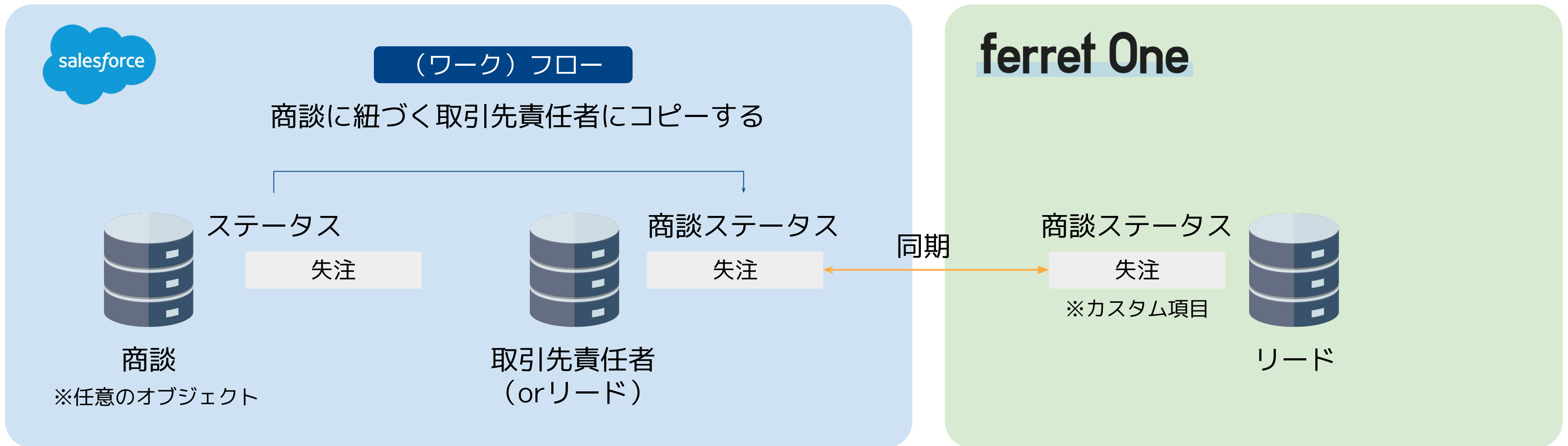
「課長」「部長」「社長」「CEO」など、  
決裁権のある役職が付いている見込客のみを  
招待してイベントを開催

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



# 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。

# CONTENTS -目次-

1. Salesforceの双方向連携(顧客データ同期)とは？
2. 顧客データ同期の活用方法
- 3. 顧客データ同期の仕様、設定方法**
4. Salesforceキャンペーン連携
5. 今後のアップデート
6. Q&A

# 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。

外部サービス設定

Marketo SATORI Account Engagement **Salesforce** kintone Mazrica HubSpot Slack ChatWork Google Chat Sansan

Salesforceを利用する  利用する  利用しない

コールバックURL

コンシューマの鍵 ①

コンシューマの秘密 ②

インスタンスURL ③

④ 保存

Salesforceとの連携状況

連携状況: ● 未連携 **アカウント連携**

フォームデータ転送

# 設定① 外部サービス設定でSalesforceを連携する

Salesforceのユーザー名とパスワードを入力して、ferret One環境とSalesforce環境のアカウントを連携します。

The image illustrates the process of connecting Salesforce to ferret One. It is divided into three main sections:

- Left Panel (Settings Menu):** Shows the navigation menu with '設定' (Settings) selected. Under '設定', '外部サービス設定' (External Service Settings) is highlighted.
- Center Panel (Salesforce Configuration):** Shows the 'Salesforce' configuration page. A modal window is open for login, with fields for 'ユーザー名' (Username) and 'パスワード' (Password). A red box highlights the 'Salesforceとの連携状況' (Salesforce connection status) section, which shows '未連携' (Not connected) and a button for 'アカウント連携' (Account connection).
- Right Panel (Connection Status):** Shows the 'Salesforceとの連携状況' (Salesforce connection status) section. The status is now '連携済み(石川 遼彦...@basicinc.jp)' (Connected), and a red box highlights this status. A button for '連携を解除する' (Disconnect) is visible.

# 設定① 外部サービス設定でSalesforceを連携する

**同期する対象範囲は連携に利用したSalesforceユーザー（連携ユーザー）の持つ権限に依存します。Salesforceユーザーへの権限設定次第で対象範囲は自由にカスタマイズ可能です。**

## 【このようなことな絞り込みができます】

- 自分の所属する事業部が保有するリード/取引先責任者のみ連携したい
- 「検討製品」項目の値が「商品A」になっている顧客だけ連携したい
- 同期するのはリードだけで取引先責任者は同期させたくない etc.

# 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

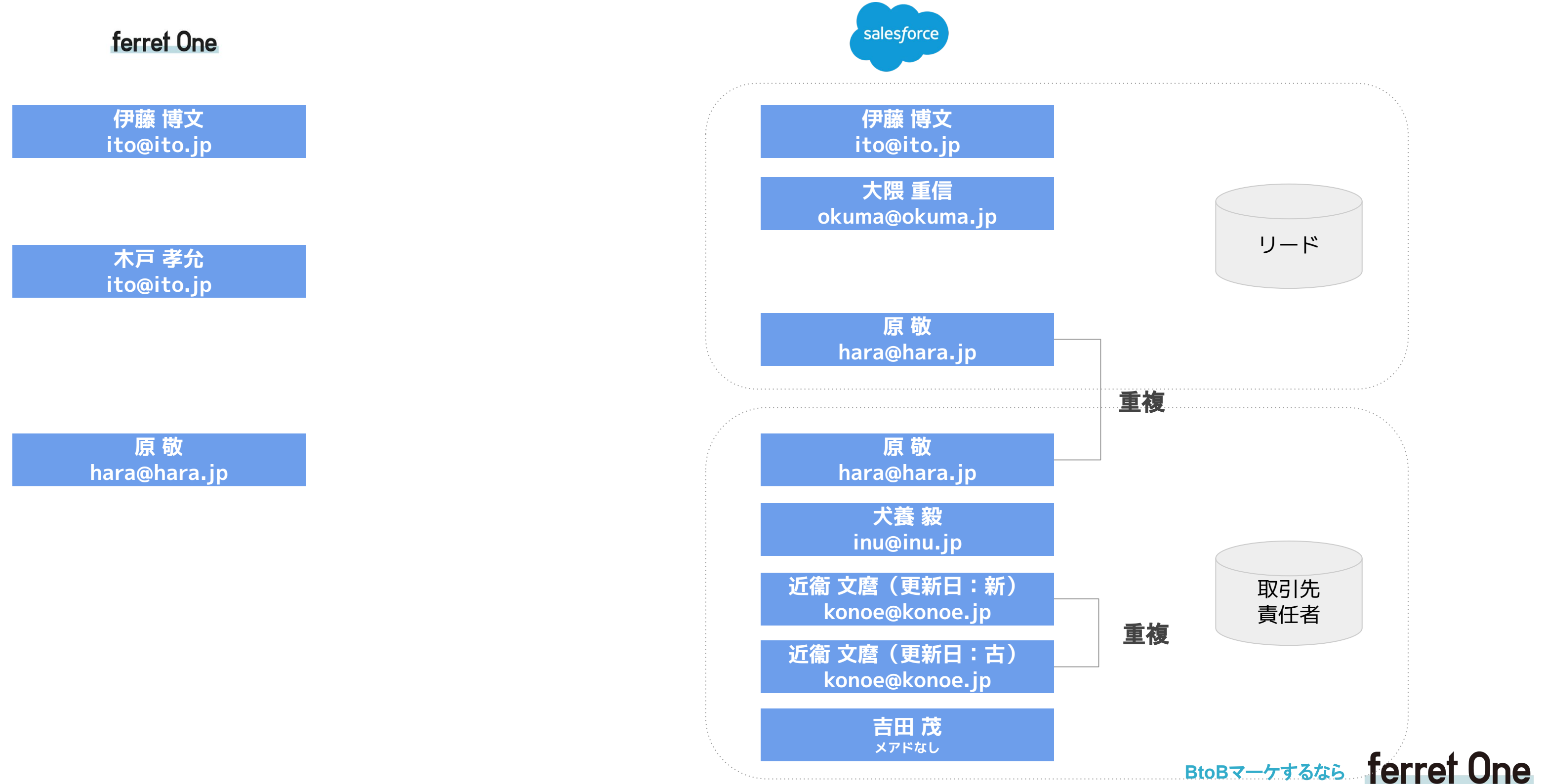
全ての顧客データを一括同期してから定期同期する [推奨](#)  
Salesforceとferret Oneの既存データをお互いに取り込んだ後、定期的に更新があったデータを同期します。  
リードデータが競合した場合はSalesforceのデータが優先されます。  
既にSalesforceで顧客管理をしている方におすすめです。

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](#)

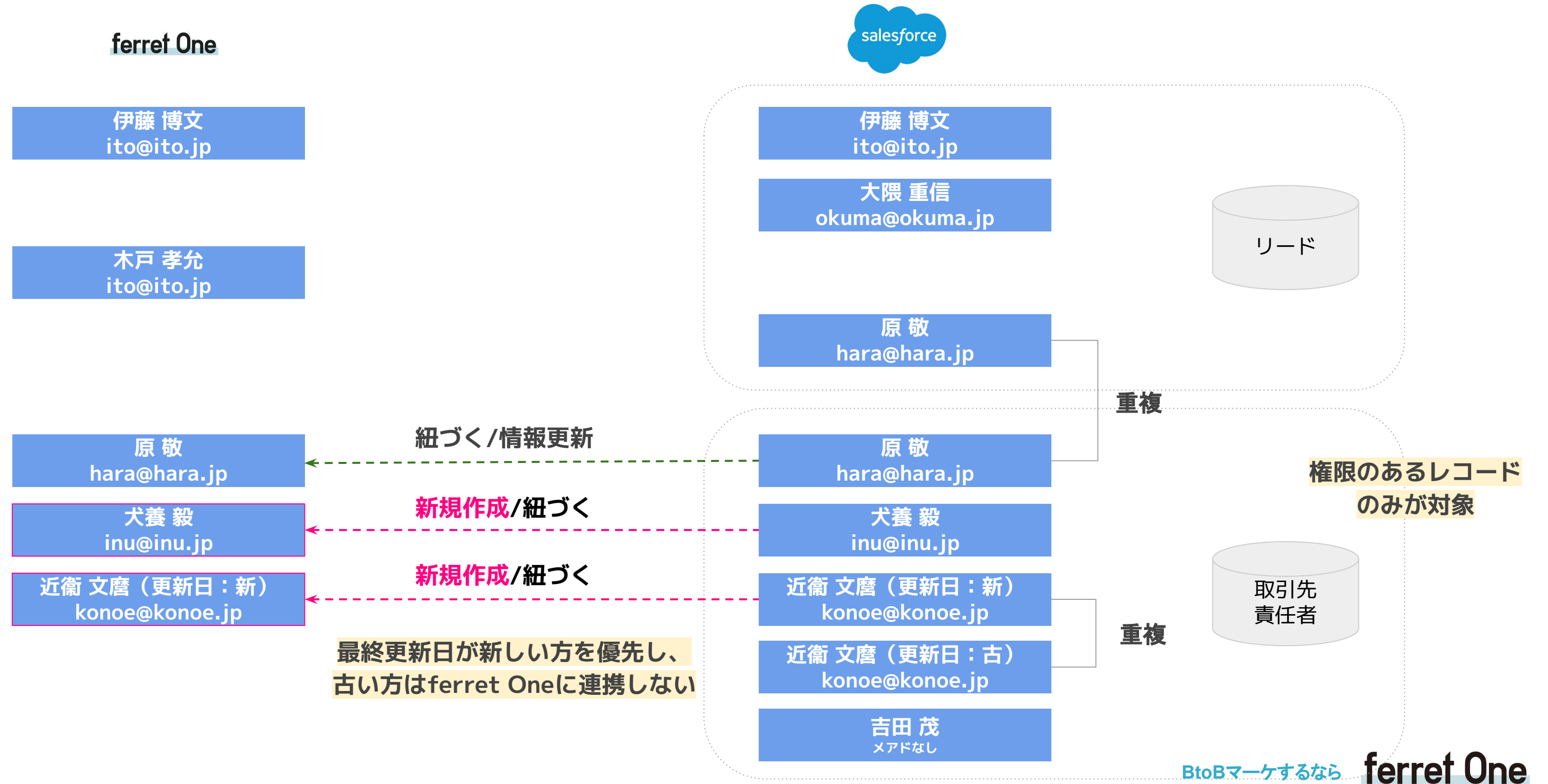
# 初回同期：重複を発生させないための連携仕様（1/5）

それぞれの村に名簿が登録されておりました



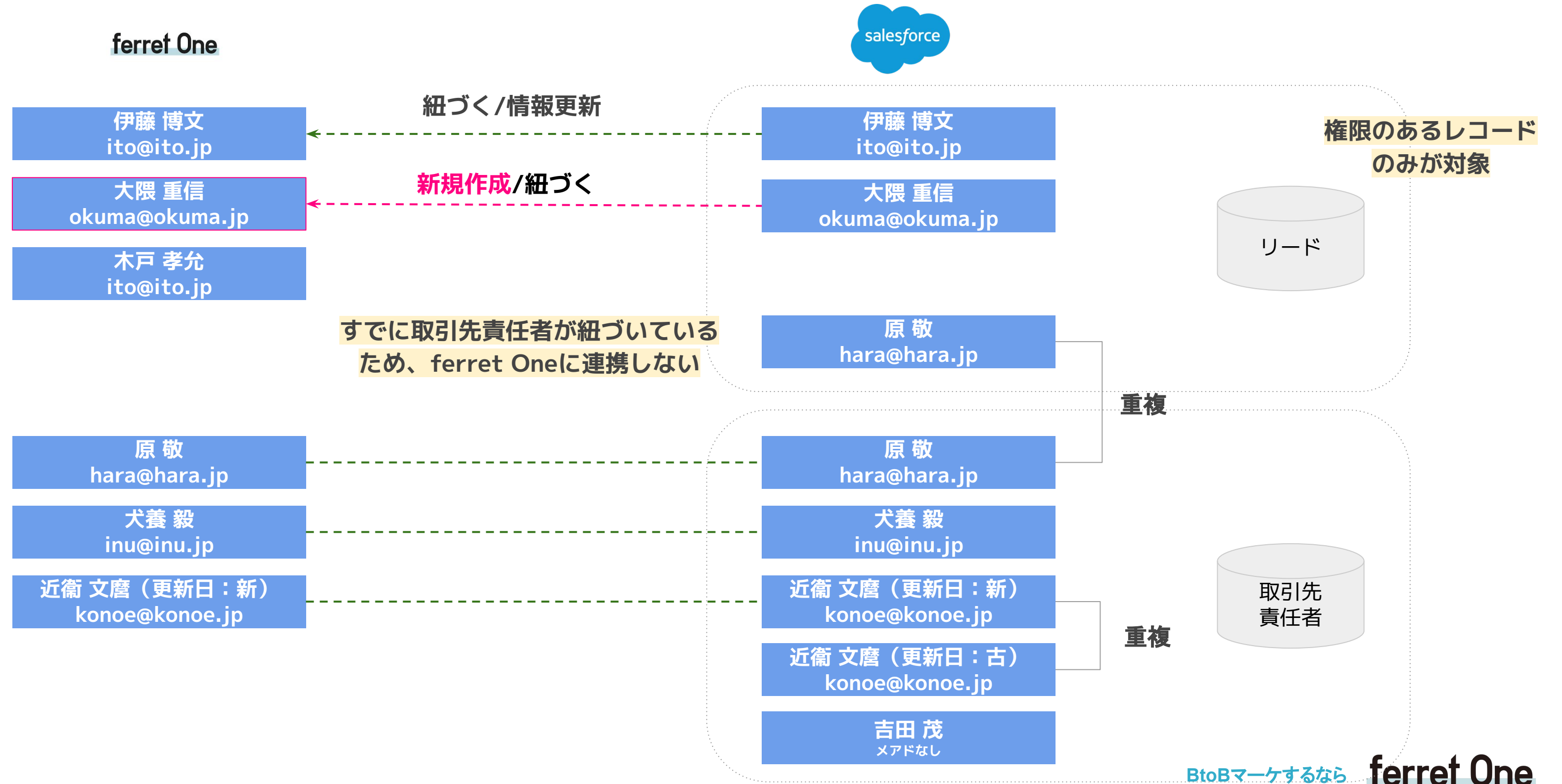
# 初回同期：重複を発生させないための連携仕様（2/5）

まずはSalesforce側の取引先責任者の情報がferret One側に連携されます



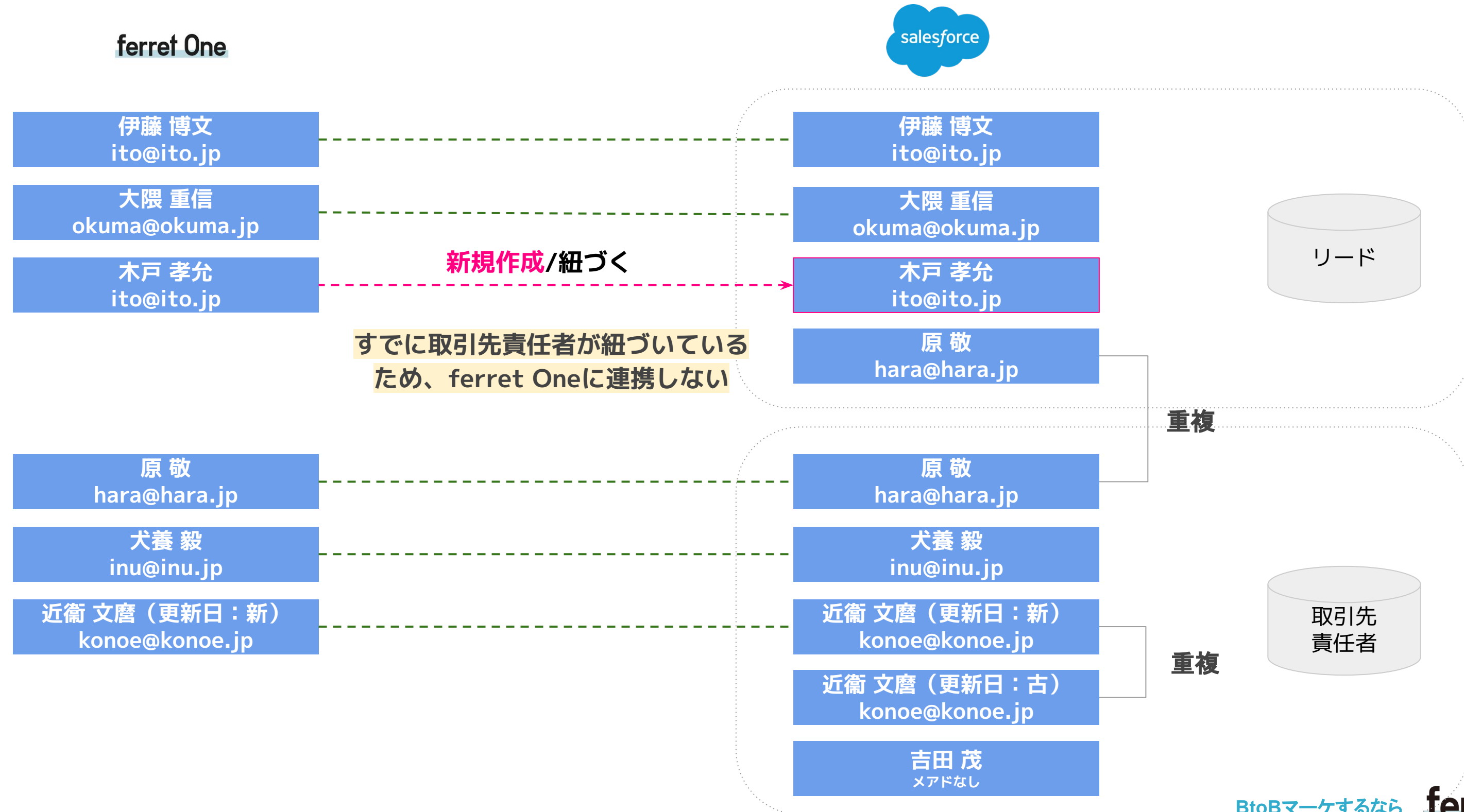
# 初回同期：重複を発生させないための連携仕様（3/5）

次にSalesforce側のリードの情報がferret One側に連携されます



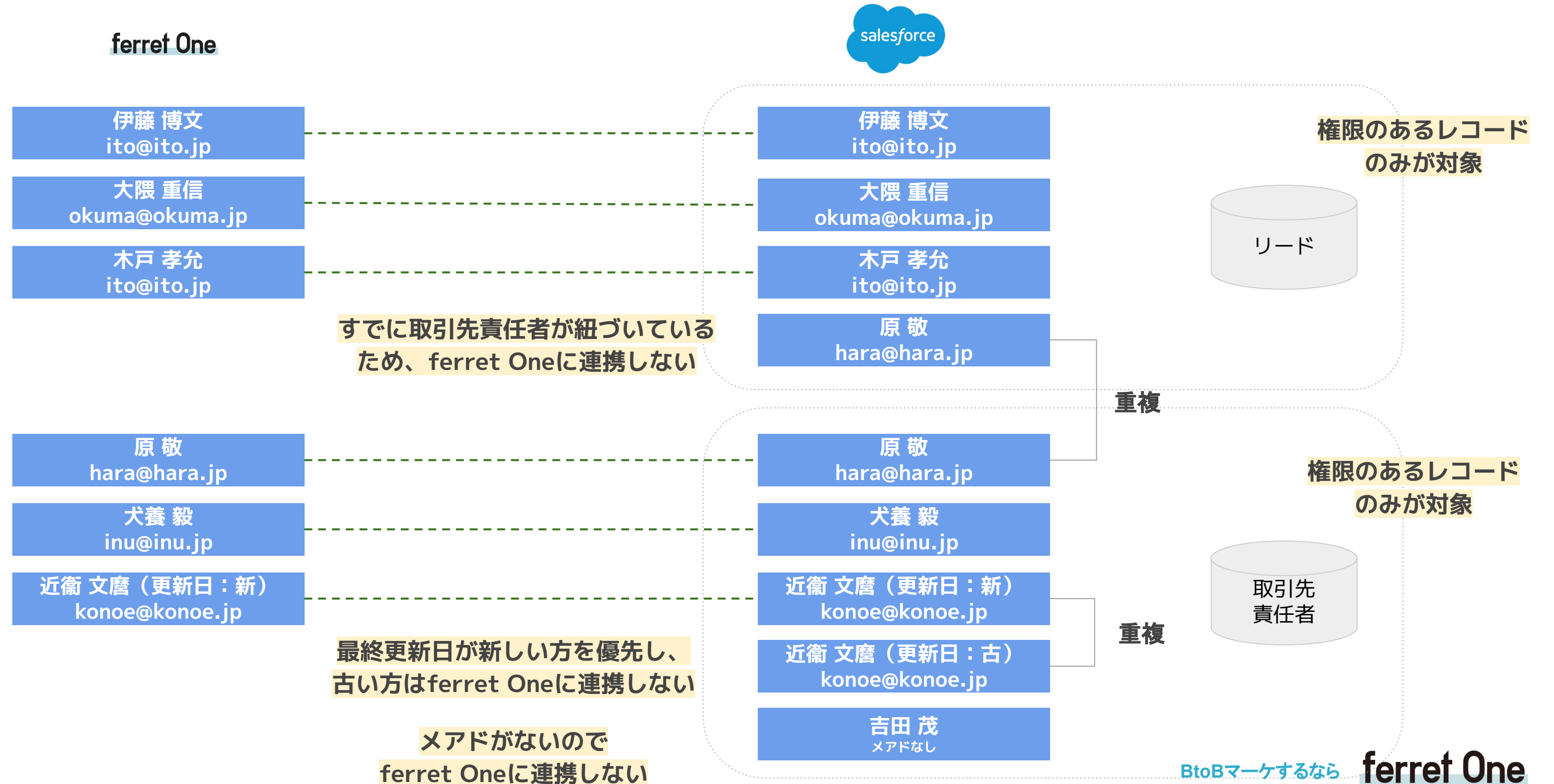
# 初回同期：重複を発生させないための連携仕様（4/5）

最後に ferret One 側のリードの情報が Salesforce 側のリードに連携されます



# 初回同期：重複を発生させないための連携仕様（5/5）

ferret OneとSalesforceのリード（取引先責任者）が重複なく、一致した状態になります。



# Salesforceと同期したferret Oneリード画面

ferret One | minatatsu | 公開中

ヘルプ | example@exa

✓ 施策別 8項 | 機能別

ダッシュボード

レポート

リード 123,456

CV 123,456

HOTリード

リード一覧

ラベル

CSVインポート

CSVダウンロード

ライブラリ

リード > 見込み顧客一覧 > 見込み顧客情報

### 見込み顧客情報

山田 太郎 | Salesforce | 同期中

🔗 Salesforceで確認する

最終同期: 2024-01-23 12:34

会社名	株式会社ベーシック	メールアドレス	sample@basicinc.jp (メルマガ配信可能)
部署名	開発部	電話番号	03-xxxx-xxxx
役職	マネージャー	携帯電話番号	090-xxx-xxxx
オブジェクト	取引先責任者	営業担当者	斉藤 ひろし saitotakashi@basicinc.jp

クリックするとSalesforceの画面が別タブで開きます (アクセスしやすいですね^^)

最後に同期された日時が表示

SF側の営業担当者も連携されます

リード or 取引先責任者

# 顧客データ同期利用までの流れ

① ベーシック担当者と打ち合わせ

※ご不明な点や連携対象、連携スケジュールについて確認



② 顧客データ同期を有効化

※デフォルトはOFFです。ベーシックにて有効化を行います



③ テスト環境で検証

※Salesforceやferret Oneの運営に支障が出ないように、テスト環境で検証しましょう。ferret Oneのテスト環境をご提供可能です。



④ 本番環境で同期開始

# 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 <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	-

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

# まずはご相談ください

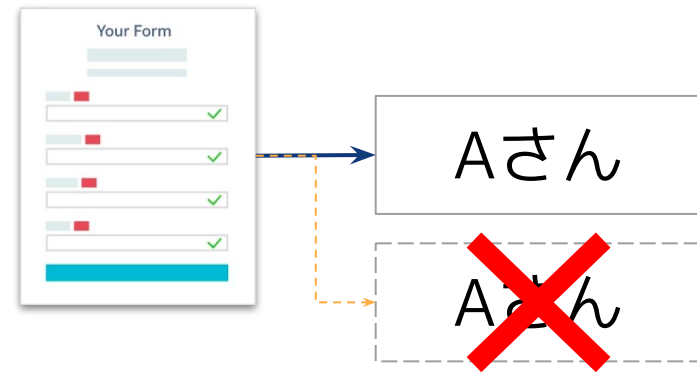
## 本日のアンケートからも設定相談をお申し込みいただけます



# 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(顧客データ同期)とは？
2. 顧客データ同期の活用方法
3. 顧客データ同期の仕様、設定方法
- 4. Salesforceキャンペーン連携**
5. 今後のアップデート
6. Q&A

# (新機能リリース) Salesforceキャンペーン連携

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した

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キャンペーンとは？

Salesforceキャンペーンはマーケティング施策をはじめ、企業が実施する様々な施策を管理したり、結果の可視化や分析をするための機能です。

## － 主なマーケティングのチャネルとキャンペーン －

チャネル（種別）	キャンペーンの例	説明
展示会	IT Week Spring 22	出展した展示会
セミナー	Salesforce活用セミナー	実施したセミナー
お問い合わせ	製品お問い合わせフォーム	WEBサイトのフォーム
資料ダウンロード	製品紹介資料ダウン	資料ダウンロードフォーム
トライアル	無料トライアル申込フォーム	トライアル申込フォーム
メディア出稿	IT Review	出稿したメディア
	Boxil	出稿したメディア
メール	20220522_定期メルマガ	メール1通のみの単発施策
	商談失注客への再アプローチ	メール3通の育成施策
広告	Facebook広告_2022年6月	6月に配信した広告施策
	Googleリスティング広告_2022年5月	5月に配信した広告施策

# 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	¥150,000				
	20220720_SE_Salesforce Platform活用	2	¥190,000				
	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

関連 詳細

キャンペーン所有者: 恵比寿 太郎

開始日: 2022/06/15

終了日: 2022/06/15

有効:

説明: 展示会で獲得した見込み客にフォローアップのメールを1週間に1通ずつ、合計3通配信する。資料ダウンロードしてくれた見込み客には抽選でノベルティをプレゼント。

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

キャンペーン  
GC Product Webinar - Jan 7, 2002

種別	状況	開始日	終了日
セミナー	Completed	2015/03/10	2015/03/10

関連リストのクイックリンク

キャンペーン階層 (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

4個の項目・並び替え基準: 状況・数秒前に更新されました

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	

# 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)	20221209_SE_ferret One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

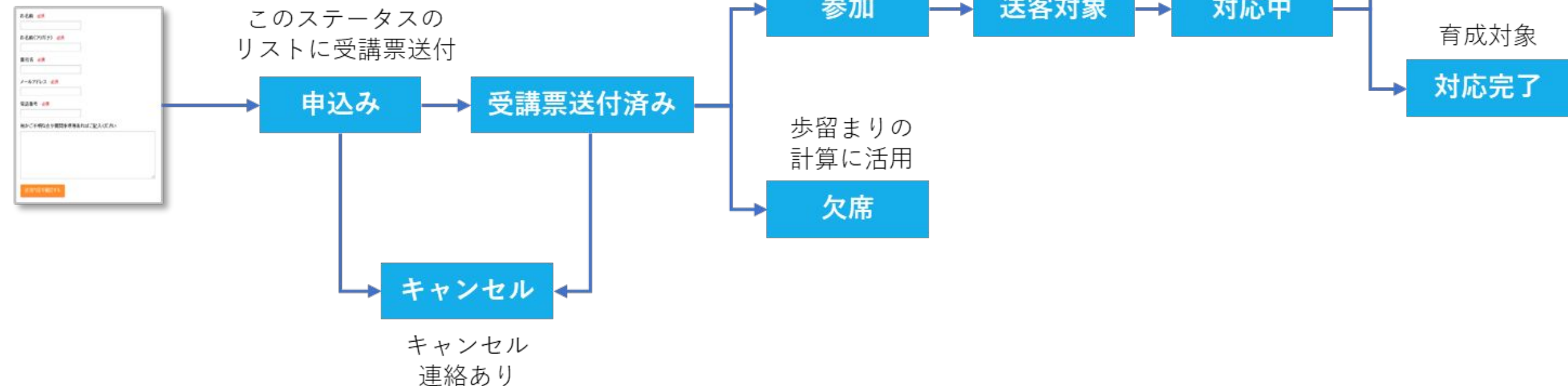
## 施策の管理やボトルネックの発見

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キャンペーンの活用方法④

## 見込み客が過去に関連した施策の可視化

リードごとに、過去に参加したイベントやセミナー、ダウンロードした資料など、関連した施策を一覧で確認でき、営業に必要な情報として活用

The screenshot displays the Salesforce Campaign History interface. At the top, there are navigation tabs for 'New', 'Working', 'Nurturing', and '取引開始済み'. The 'New' tab is selected, and the status is '状況: New'. A button '✓ 状況を完了としてマーク' is visible. Below this, there are two sections: '活動' and '詳細'. The '詳細' section shows lead information for 'リード 状況: New' owned by '石川 遼彦'. The lead's name is '千代田 半蔵', title is '課長', email is 'chiyoda@advanced.com', and phone number is '00-0000-0000'. The company is '株式会社アドバンス' in the 'Manufacturing' industry. To the right, a 'キャンペーン履歴 (3+)' sidebar lists three campaigns: '202309\_Salesforce World Tour Tokyo' (Event, 送信), 'Widgets Webinar (Sample)' (Other, Sent), and 'Customer Conference - Email Invite (Sample)' (Email, Sent). A 'すべて表示' button is at the bottom of the sidebar.

リード 状況	リード 所有者
New	石川 遼彦

名前	Web サイト
千代田 半蔵	

役職	会社名
課長	株式会社アドバンス

メール	業種
chiyoda@advanced.com	Manufacturing

電話	従業員数
00-0000-0000	

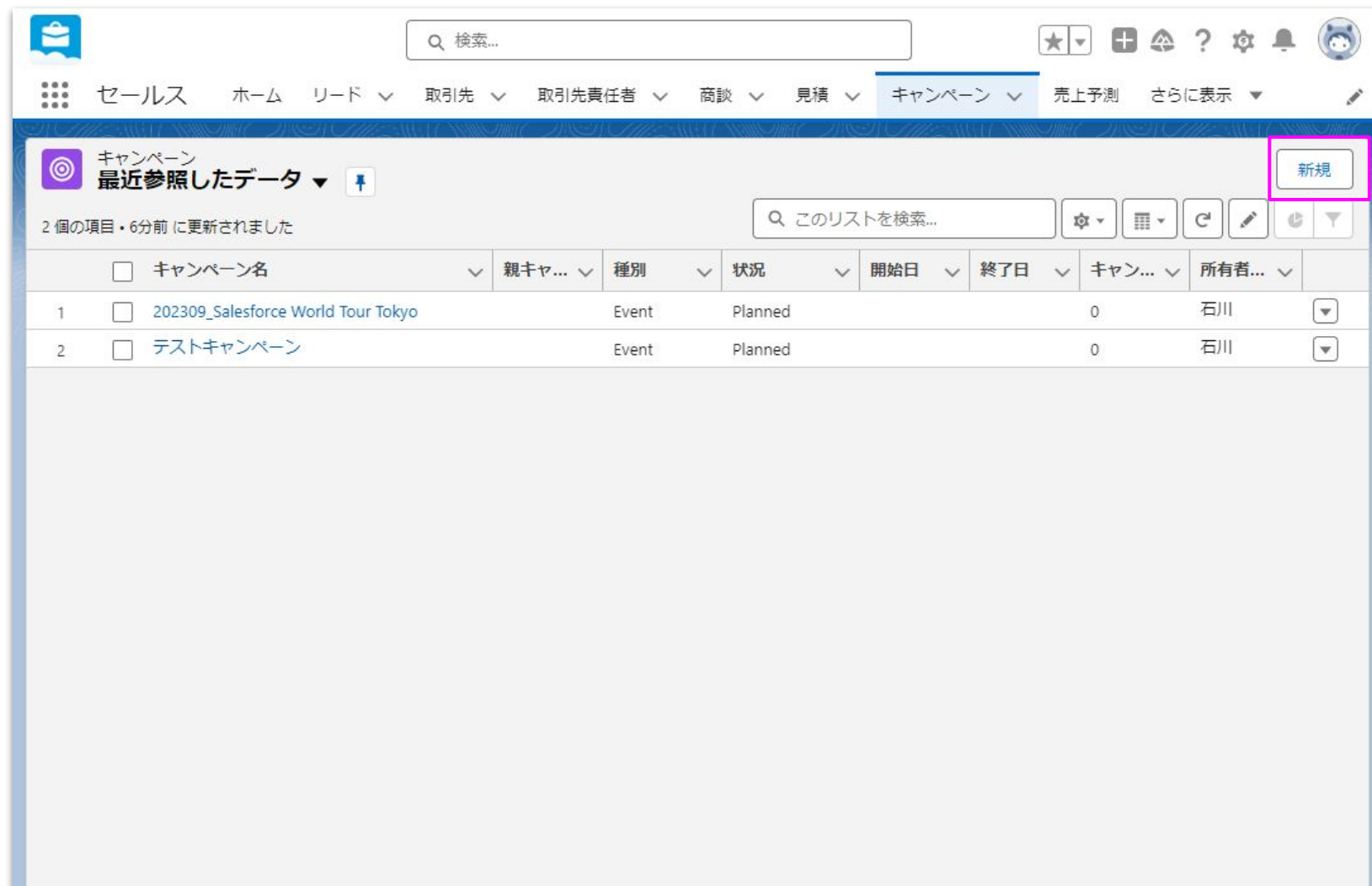
携帯	リードソース

評価	カスタム選択リスト

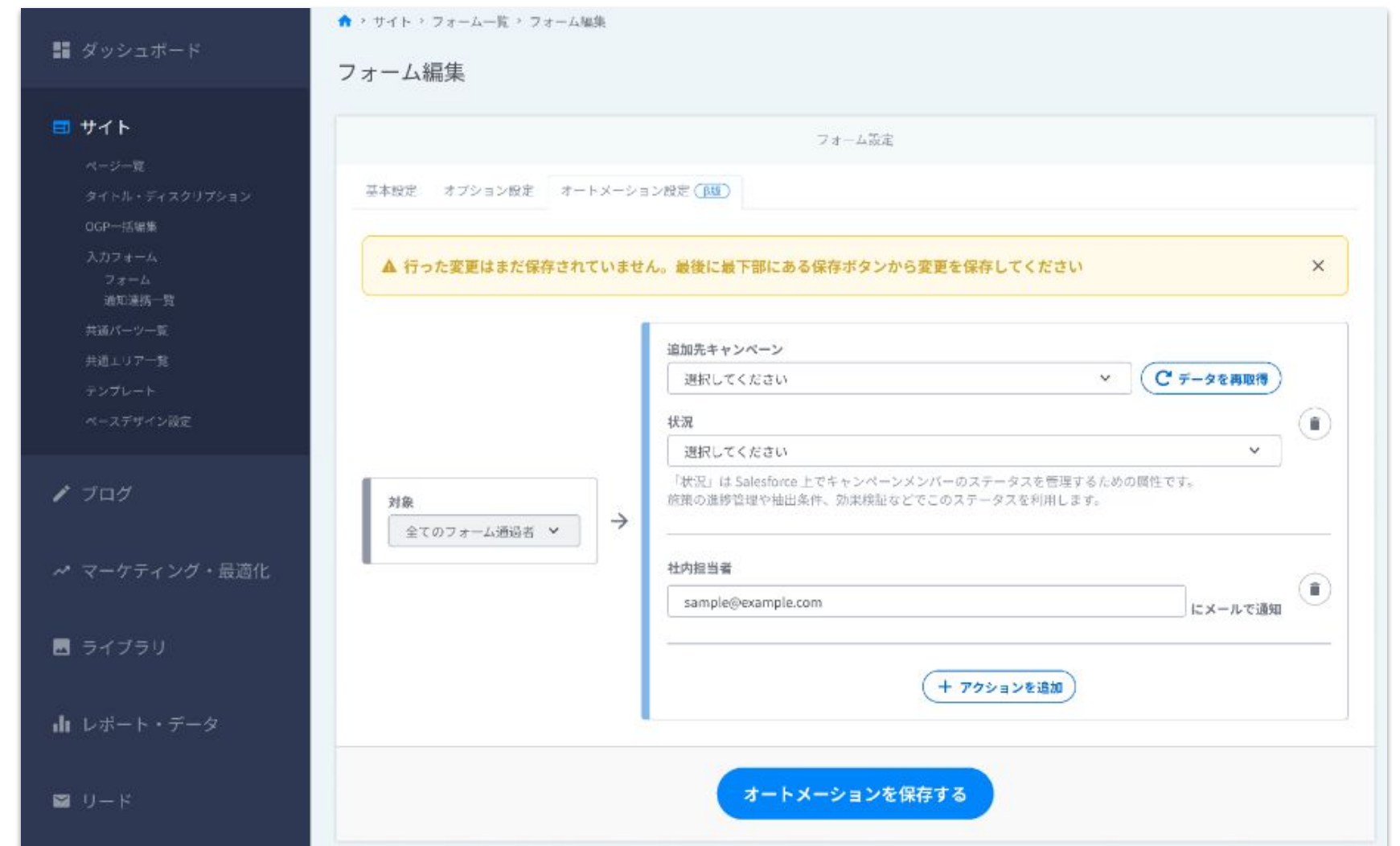
キャンペーン履歴 (3+)
202309_Salesforce World Tour Tokyo 開始日: 2023/09/15 種別: Event 状況: 送信
Widgets Webinar (Sample) 開始日: 2023/09/15 種別: Other 状況: Sent
Customer Conference - Email Invite (Sample) 開始日: 2023/09/29 種別: Email 状況: Sent

# 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

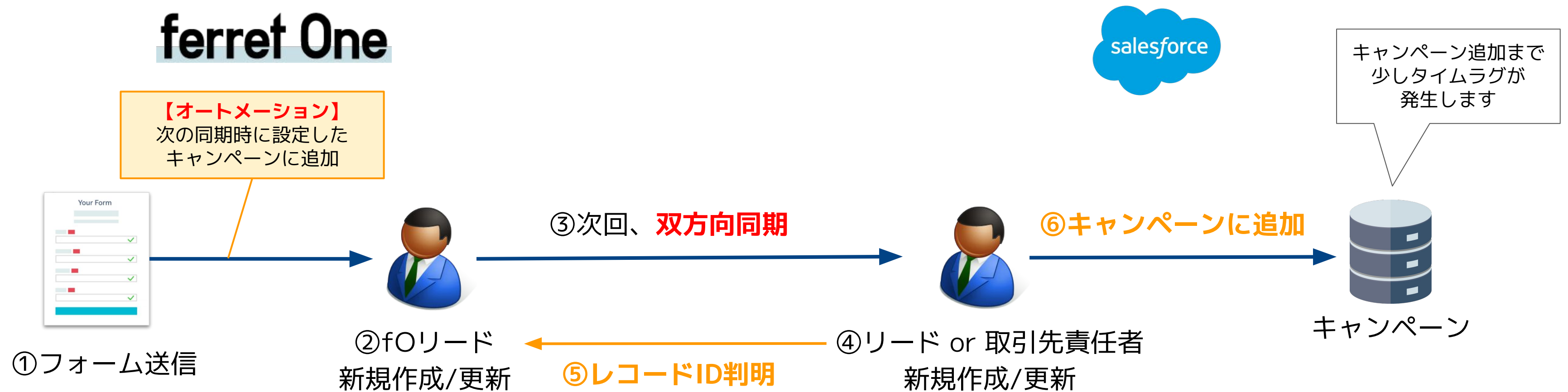


2. ferret Oneのオートメーションでフォーム送信者をキャンペーンに追加する設定をする



# Salesforceキャンペーン連携が利用できる条件

1. 顧客データ同期（Salesforceとの双方向連携）がされていること
2. フォームのオートメーション機能（MAプランで利用可能）が利用できること



# Salesforceキャンペーンの活用で予算や施策を最適化！

レポート: キャンペーン  
2022年キャンペーンレポート

検索 [グラフを追加](#)

合計レコード数	合計 キャンペーンの商談数	合計 キャンペーンの商談金額	合計 キャンペーンの成立商談数	合計 キャンペーンの成立商談金額	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	キャンペーンの商談数	キャンペーンの商談金額	キャンペーンの成立商談数	キャンペーンの成立商談金額	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)	20221209_SE_ferret One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)
<small>※1) 見込み顧客数 ×10倍 を 配信数上限とする</small>				ステップメール配信機能 (※1)
商談創出		ホットリード機能 (基本機能のみ)		ホットリード機能 (※1)
				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

# Salesforce連携まとめ

- 顧客データ同期により、適切なデータ更新とSalesforce顧客データの活用が可能になりました。
- Salesforceキャンペーンと連携して、活用することにより、施策の効果検証や分析、データに基づいた目標の算出や戦略・予算策定できるようになりました。
- アンケート用オブジェクトなど、カスタムオブジェクトとの連携も、従来通りフォーム連携で行えます。

# CONTENTS -目次-

1. Salesforceの双方向連携（顧客データ同期）とは？
2. 顧客データ同期の活用方法
3. 顧客データ同期の仕様、設定方法
4. Salesforceキャンペーン連携
- 5. 今後のアップデート**
6. Q&A

# CMSのアップデートについて（本日リリースしました）

## 画面幅100%のおしゃれなボックスリンクができるように！

画面幅100%



# 行 / カラムの改善で、おしゃれなボックスリンクができるように

現状 (as-is)

幅が狭い



画像位置の調整はCSS必須



リンクも文字かボタンのみ

今後 (to-be)

画面幅100%



# 行 / カラムの改善で、おしゃれなボックスリンクができるように

現状 (as-is)

幅が狭い



画像位置の調整はCSS必須



リンクも文字かボタンのみ

今後 (to-be)

画面幅100%



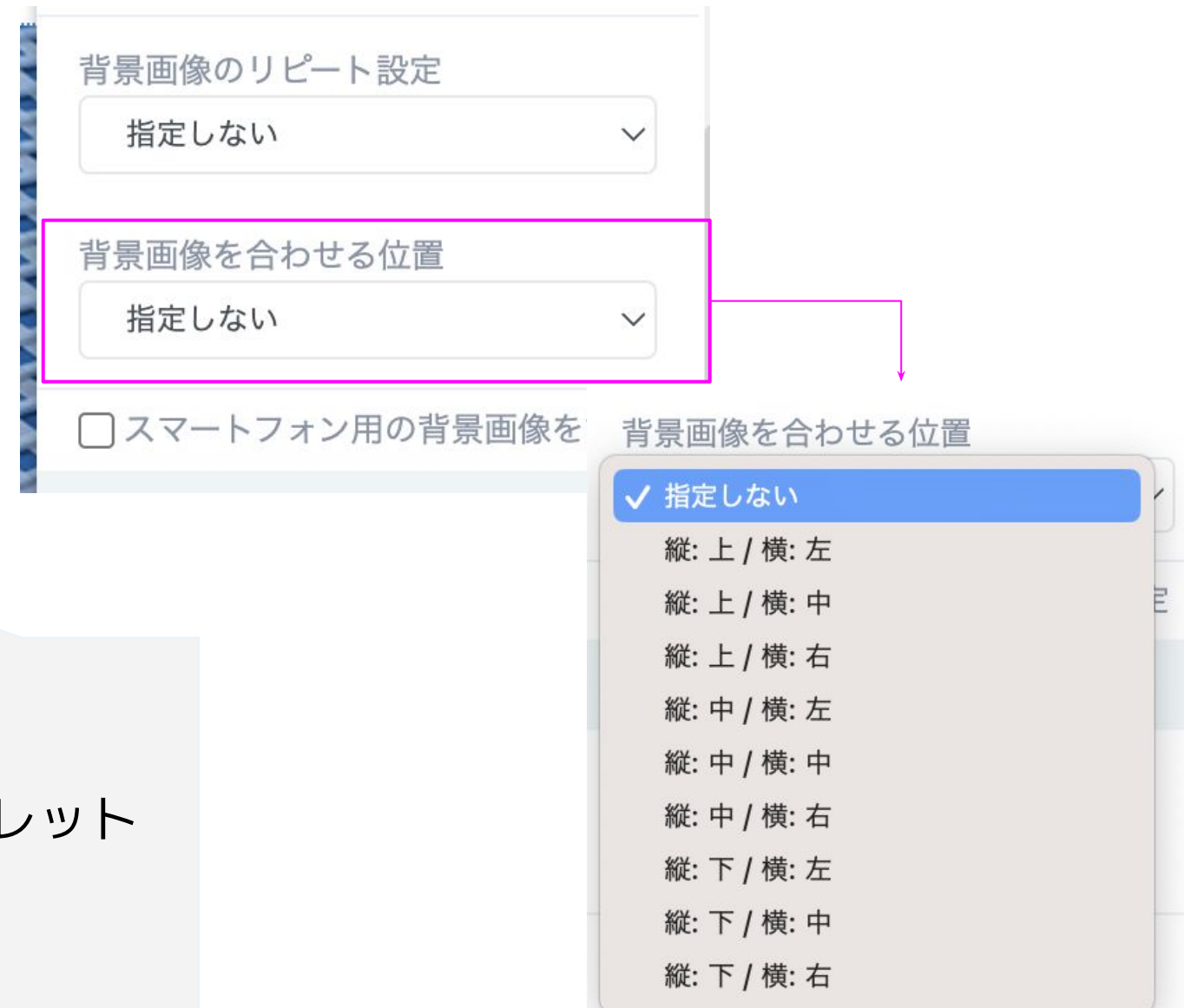
# 行 / カラムの改善①

## 行/カラムの背景画像の位置調整をノーコードで。

セクションでできた画像位置の調整を行/カラムでもできるようにしました。



行、カラムのカスタマイズ設定（パレットマーク）を押したとき



# 行 / カラムの改善②

## ボックスリンクのデザインをノーコードで実現

### ▼レイアウト例



### ▼設定方法



カスタマイズマーク



# 近日リリース予定！ ナビのカラムを4カラムに！

CSSの調整なしでナビのカラムを4カラムまで増やせます！

現状 (as-is)



今後 (to-be)



何でもお気軽にご質問ください

# 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

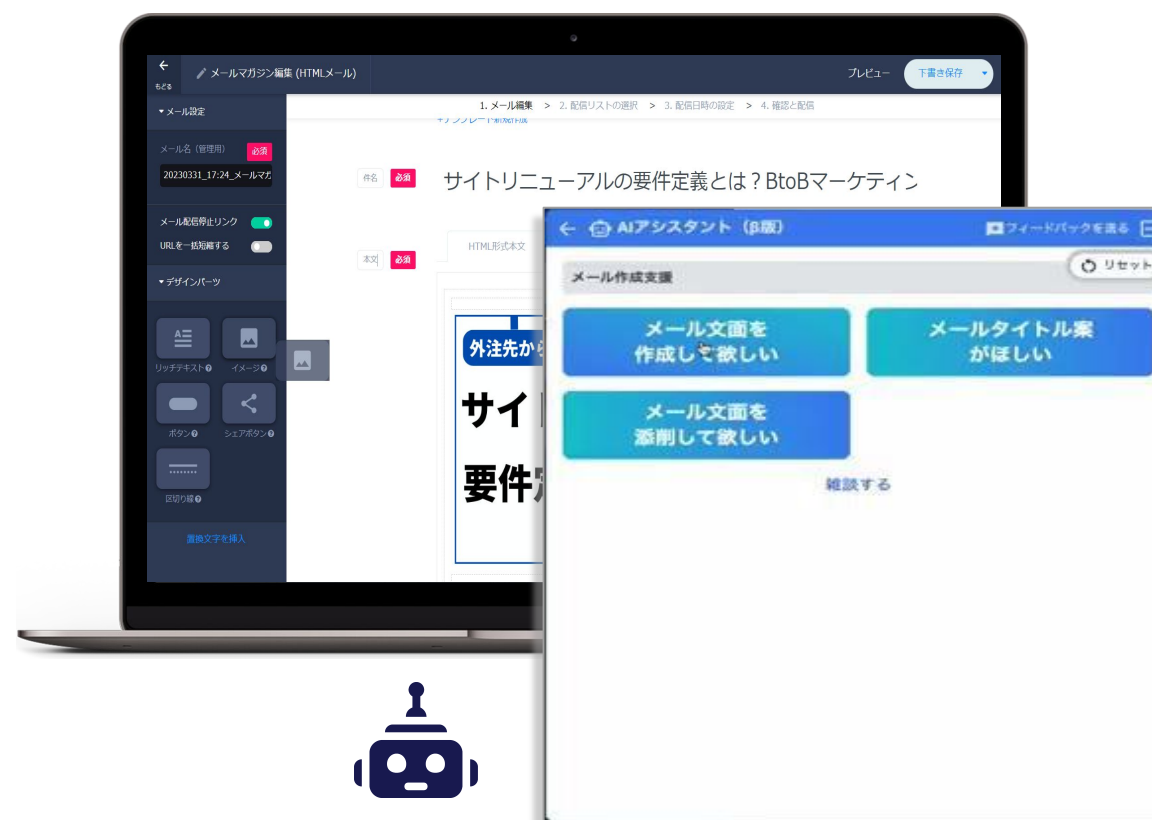
MA（マーケティングオートメーション）ツールでありがちなのが、設定やコンテンツ作成が難しすぎて逆に業務が増えるケース。1300社のご支援を通して培ったノウハウの提供を活用しながら、効率的に商談を最大化することができます。

### 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 WED 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！

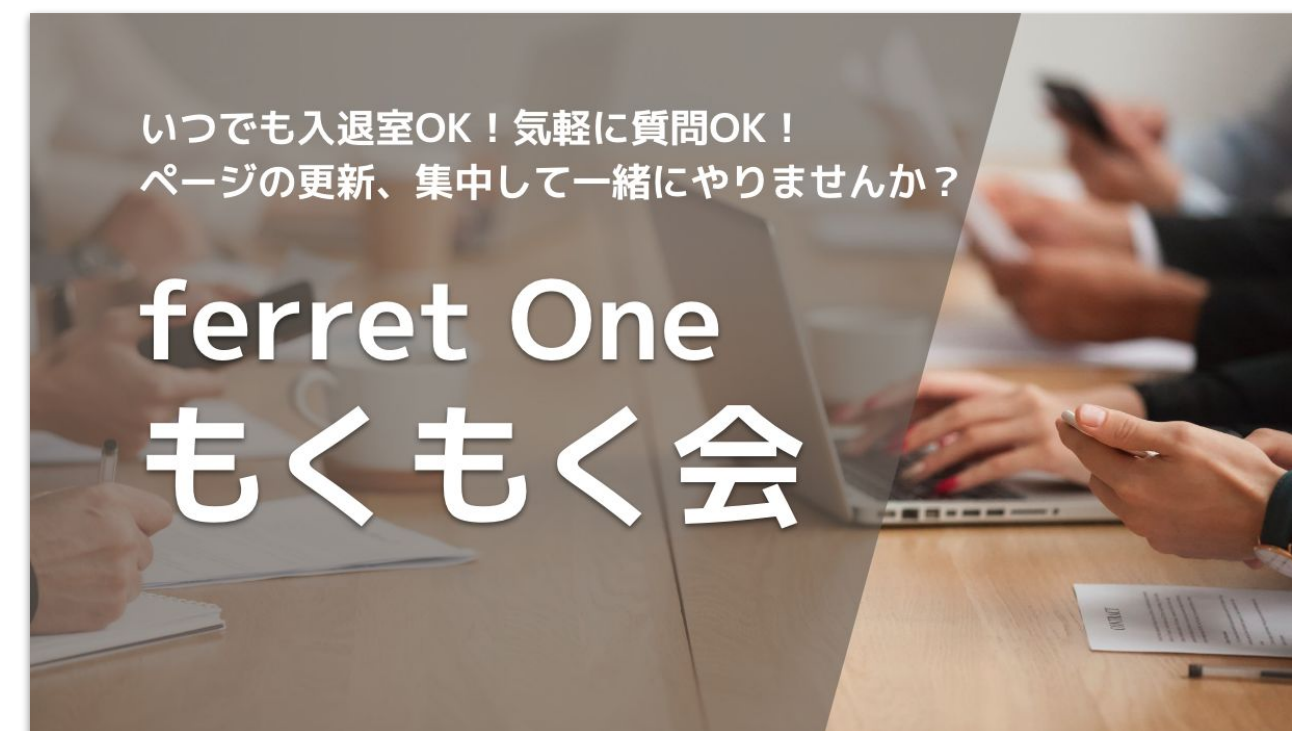
## 他にもマーケティング活動をコンテンツをご用意しております

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**

