

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

BtoBマーケするなら
ferret One

03-4405-4689

ferret Oneとは 課題/業界別 活用法 導入事例・制作事例 料金・プラン セミナー情報

パートナープログラム 無料モ

+ 見出し

H
テキストのみ

h1 デフォルトサイズ 見出しID

資料ダウンロード

BtoBマーケティングの
こんな課題に

リード獲得の強化

BtoBマーケするなら
ferret One

リードの振り分け業務を効率化！

商談の取りこぼしを防ぐ ferret One活用術

株式会社ベーシック
カスタマーサクセス部
大井 菜緒



ONLINE WEBINAR

7/24

水

15:00~16:00

ご参加いただき、ありがとうございます

無料デモアカウント発行



ウェビナー資料

リードの振り分け業務を効率化！

商談の取りこぼしを防ぐ
ferret One活用術



株式会社ベーシック
カスタマーサクセス部
大井 菜緒

ONLINE WEBINAR 7/24 水 15:00~16:00

【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

● ウェビナー資料
をお送りします。

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/@automation-seminar>

こんなお悩みありませんか？



- ・ 現状の問い合わせ対応が最適か自信がない
- ・ 見込み顧客へアプローチする優先順位のつけ方や対応方法が分からない
- ・ 見込み顧客獲得後の精査・社内連携を楽にしたい

テーマ

コンバージョン獲得後 商談を獲得するための 対応方法のポイント

- ① コンバージョン獲得後に「必ず行うべきこと」
- ② ferret One の機能の活用方法

Webサイトで獲得したコンバージョンに対して
どのように対応をしていますか？

当てはまるものがあるかチェック！

- お問い合わせや見積もり依頼だけ電話で連絡をしているが、
それ以外の顧客は追っていない
- コンバージョンが発生後、メールで連絡するのは2~3日後
一回メール送ったあとは様子見…
- コンバージョン発生後の対応ルールが明文化されていない



営業やマーケティングに強い会社は
獲得した見込み客に「即」アプローチ
見込み客の放置は厳禁です

5分以内に架電すると
10分以内に架電した場合の**4倍も**
見込み客につながりやすい

- ・ 見込み客がアクションを起こしたばかりで、サービスに対する印象が強いため
- ・ ポイントは「なぜ電話したのか」を伝えられるトークスクリプトを用意しておくこと

出典：[Fast Reply Time is Key to Sales in the Propane Industry](#)

CV後即フォローができていないケースは多い

なぜ？

全CVにフォローする営業リソースを確保できない。むしろ非効率になるから。

大事なことは、
的確な対応優先順位と
対応ルールを決めておくこと。

商談化率の目安を知る

ferret Oneの例



目指すべきCV後のフォローの仕方



これまでのネック

Before

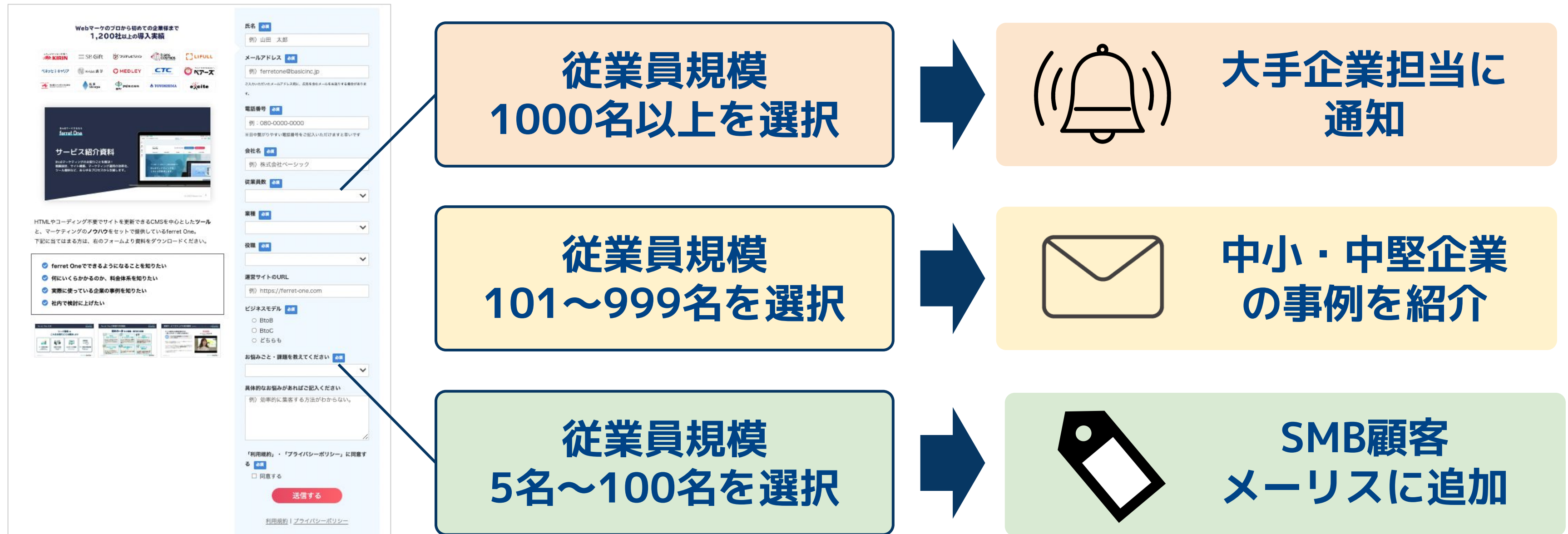
CV発生後、**目視でリードを精査**する必要があり、
CV後のフォローにタイムラグが生じやすいフローになっていた

After

オートメーション機能のリリースにより、
追客ルールさえ決めれば**精査作業を自動化**できるように！ 

フォームオートメーション機能とは？

フォームオートメーションとは、**フォーム送信後のアクションを自動化する機能。**
フォームや入力内容に応じて、「メールの配信」「メールの通知先の指定」等ができます。



これまでの運用

CV通知・良いリードを目視で精査



対応方法を引き継ぎ



すぐ架電お願いします！



〇〇ニーズの顧客です！



セミナー経由の顧客です！
**という提案もぜひ！

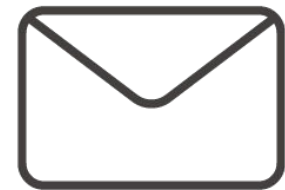
フォロー

臨機応変に
対応



理想の運用：運用さえ決まれば、CV5分後に架電可能に！

CV通知



お問い合わせ

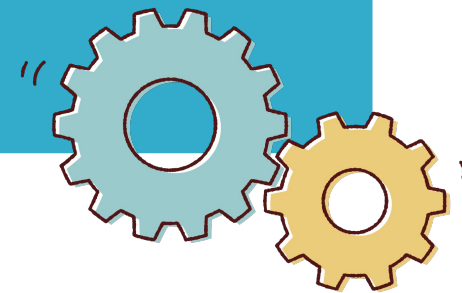


セミナー参加者



ホワイトペーパー

オートメーション
機能で
特定条件のみ
通知！



フォロー

対応ルール
が決まれば
迷わない



この時間で
サイトの分析
しよう



CV後のフォローの仕方



比較的商談獲得はしやすい。 迅速なファーストコンタクトで信頼を得る。

- ・目安の商談化率は、20%~30%
- ・コネクト率を上げるために、電話/メールを最低3回まで行う。
- ・営業電話ではなく、課題のヒアリングから入ることで警戒心を解きながら最適な情報を案内する

● 担当者につながった際のトーク例

弊社は、〇〇と言う会社になります(自己紹介)。△△の資料をダウンロードいただきましてありがとうございました。

その件で、今お電話よろしいでしょうか(電話の許諾)。

〇〇様の課題にあわせてお役立ちできる情報をご案内できればと思うのですが、今回どのような背景で資料をダウンロードしてくださったのでしょうか。(ヒアリング)

顕在層 | お問い合わせ・サービス紹介資料 DL等

CV後すぐに営業担当に通知を送る

各商材の担当営業に通知

ターゲットリードのCVを通知

共通のお問い合わせ窓口

“ferret One”
サービス紹介資料ダウンロード



HTMLやコーディング不要でサイトを更新できるCMSを中心としたツールと、マーケティングのノウハウをセットで提供しているferret One。下記に当てはまる方は、右のフォームより資料をダウンロードください。

ferret Oneでできるよくなることを知りたい

下記フォームにご記入下さい。(1分)

氏名 例) 山田 太郎

メールアドレス 例) ferretone@basicinc.jp

電話番号 例) 080-0000-0000

会社名 例) 株式会社ベアシック

従業員数

業種

役職

商材A

商材B

“ferret One”
サービス紹介資料ダウンロード

Webマークアップから初めての企業様まで
1,300社以上の導入実績



HTMLやコーディング不要でサイトを更新できるCMSを中心としたツールと、マーケティングのノウハウをセットで提供しているferret One。下記に当てはまる方は、右のフォームより資料をダウンロードください。

ferret Oneでできるよくなることを知りたい

下記フォームにご記入下さい。(1分)

氏名 例) 山田 太郎

メールアドレス 例) ferretone@basicinc.jp

電話番号 例) 080-0000-0000

会社名 例) 株式会社ベアシック

従業員数

業種

役職

ターゲット条件

【従業員規模】
500名以上
×
【業界】
製造業

担当営業へ通知



メール送付のみ



上記以外

CV後すぐに営業担当に通知を送る

各商材の担当営業に通知

共通のお問い合わせ窓口

“ferret One”
サービス紹介資料ダウンロード

Webマーケティングから初めてのお客様まで
1,300社以上の導入実績



HTMLやコーディング不要でサイトを更新できるCMSを中心としたツールと、マーケティングのノウハウをセットで提供しているferret One。下記に当てはまる方は、右のフォームより資料をダウンロードください。

ferret Oneでできるようになることを知りたい

下記フォームにご記入下さい。(1分)

氏名 例) 山田 太郎

メールアドレス 例) ferretone@basicinc.jp

電話番号 例) 080-0000-0000

会社名 例) 株式会社ベシック

従業員数

業種

役職



商材A



商材B

ferret Oneで
実演します！

日程調整ツールも活用し、商談化率を向上させる

「ferret Oneサービス紹介資料」をダウンロードいただき、ありがとうございます

〇〇様

このたびは、ferret Oneのサービス紹介資料をダウンロード申請いただき、誠にありがとうございました。
下記のページからダウンロードいただければ幸いです。

▼ferret One サービス紹介資料
https://ferret-one.com/dl_pamphlet

ferret One 無料デモ体験

「サービスは理解したけどferret Oneの使い勝手ってどうなの？」
そんなご要望にお応えして無料デモ体験をご用意しています。

▼無料デモ体験 カレンダー予約はこちらから▼
<https://ferret-one.com/demo-reserve>

ご興味をお持ちの方は、お気軽にお申込みくださいませ。

所要時間 60分

場所 オンライン[Zoom]

主催者 ferret One



前の2週間 2024年08月21日 まで 次の2週間

タイムゾーン ●: (GMT+09:00) Asia/Tokyo

開始時刻	2024年07月							2024年08月					開始時刻		
	23 (火)	24 (水)	25 (木)	26 (金)	27 (土)	28 (日)	29 (月)	30 (火)	31 (水)	1 (木)	2 (金)	3 (土)		4 (日)	5 (月)
13:00	×	×	×	×	×	×	×	○	○	×	○	×	×	×	13:00
13:30	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	○	×	×	×	13:30
14:00	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	○	×	×	○	14:00
14:30	×	×	×	×	×	×	×	×	○	○	○	×	×	○	14:30
15:00	×	×	×	×	×	×	×	×	○	○	○	×	×	○	15:00
15:30	×	×	×	×	×	×	×	×	○	○	○	×	×	×	15:30
16:00	×	×	○	×	×	×	×	○	○	○	○	×	×	×	16:00
16:30	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	○	×	×	×	16:30
17:00	×	×	×	×	×	×	○	×	×	×	○	×	×	×	17:00
17:30	×	×	×	×	×	×	○	×	×	×	○	×	×	×	17:30

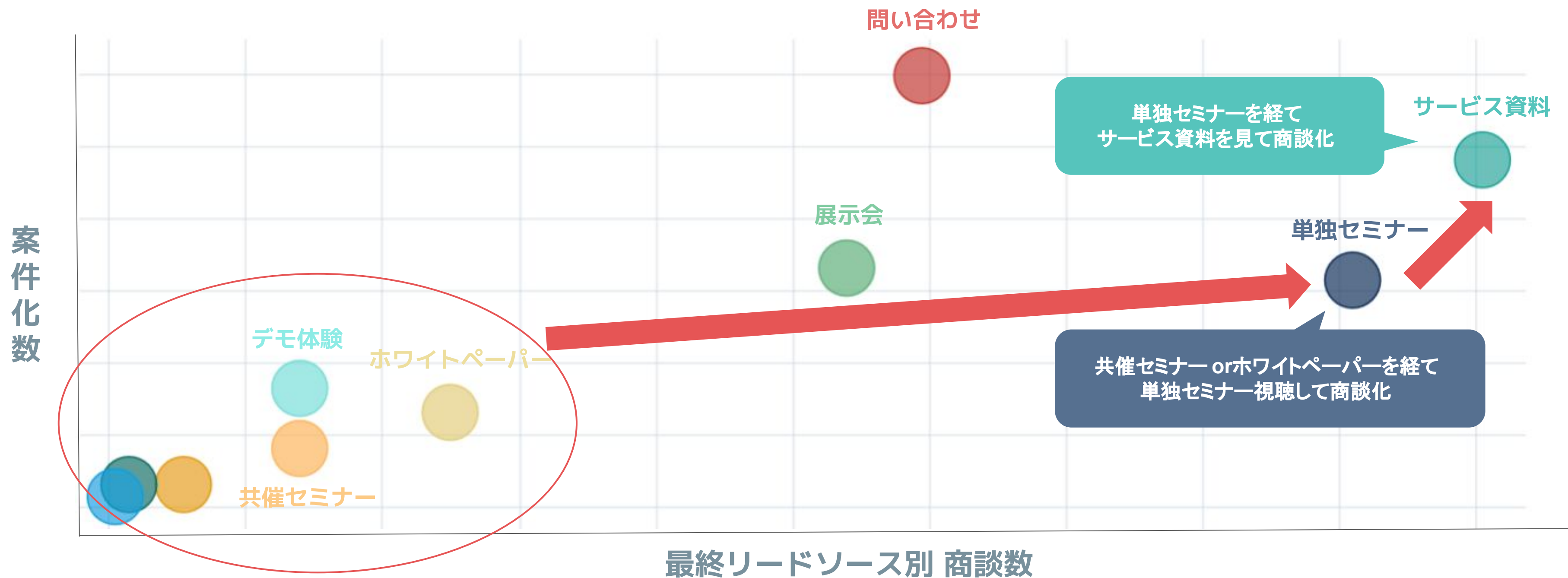
前の2週間 2024年08月21日 まで 次の2週間

CV後のフォローの仕方



あくまでにニーズ・タイミングキャッチ目的のフォロー

▼チャンネル別の商談化数・案件化数の分布



セミナーのアンケート結果に応じてアクションを振り分ける

BtoBマーケティングサービス「ferret One」にご興味はございますか? 必須

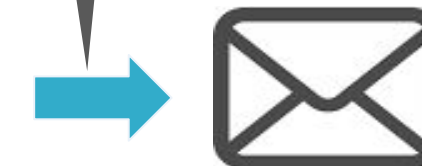
- 無料でマーケのお悩みを相談したい
- 詳しい説明が聞きたい
- 無料デモ体験を希望する
- サービス紹介動画が見たい (※後ほど動画URLをお送りします)
- 製品資料が見たい (※後ほど資料閲覧URLをお送りします)
- 興味がない
- ferret Oneと現在商談中
- ferret Oneをすでに導入済み

フォームオートメーション機能

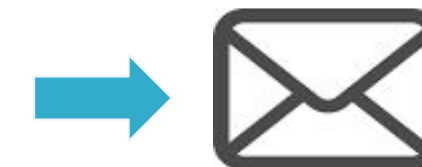
アポを取りたいので
日程調整メールを送りたい

必要としている情報が載っている
メールを送りたい

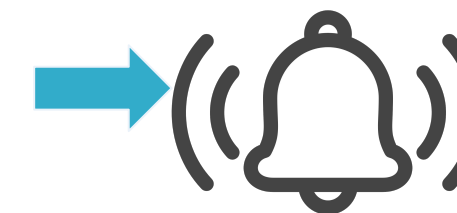
担当者に振り分けてアクション
するかどうか決めて欲しい



日程調整のメール
を自動送信



動画URLや資料閲覧
URLを自動送信



社内の担当者に通知

準顕在層向けのホワイトペーパーだけフォローする

認知

理解

検討

商談

導入/購入

資料・動画系

基礎からわかる！
BtoBマーケティング実践ガイド

マーケティングフレームワーク
テンプレート集

BtoB企業向け！CMS比較ガイド

初期戦略設計サポート紹介動画

Webマーケティングの重要性について
社内を説得したいときに読む資料



記事系

ChatGPTをマーケティングで
活用する方法とは？

BtoBのオウンドメディアで
リード獲得するには？

CMSの選び方とは？
種類一覧と選ぶ時のポイント

CMSの機能一覧
3つの基本機能と理想のCMSを
選ぶためのポイント

初めてのWebマーケティングを支える
ferret One オンボーディング
プログラムとは



準顕在層 | ホワイトペーパー 対応方法②

- × CVが多すぎて追客しきれない
- 属性情報を元に、追うべき CVを可視化する

予算: 従業員数

従業員数 必須

- 1~29名
- 30~49名
- 50~99名
- 100~299名
- 300~599名
- 600~999名
- 1,000名以上

決裁権: 役職

役職 必須

- 経営者/役員
- 部長
- 課長/マネージャー
- 主任
- 一般社員
- 代理店/クライアント提案
- その他/個人事業主
- BtoC

課題感: 備考欄 記載あり

具体的なお悩みがあればご記入ください

例) 効率的に集客する方法がわからない。

※選択式にすることで集計や追客ルールの設定がしやすくなる

**セミナーアンケートの対応方法を
ferret Oneで実演します！**

CV後のフォローの仕方



無効リードの除外

無効リードが多いと、
正しいCVやCVRの計測ができないため、適切なPDCAも回せない



CVR良好！と思ったが
蓋を開けてみたら
全部逆営業...

無効リードの除外

① 逆営業・協業依頼

- ・ 逆営業専用フォームを作成し、CV計測から除外する

お問い合わせ

当社へご興味をもってください、ありがとうございます。
1営業日以内に、担当者よりご連絡を差し上げます。
なお、当社への営業希望の方は**専用フォーム**よりご連絡
ください。

下記フォームに

お名前(フリガナ) **必須**

例：山田 太郎

会社名 **必須**

営業専用フォーム

当社にご興味をもってくださいありがとうございます。
こちらは、営業専用フォームです。
商品・サービスを営業したい企業さまはこちらのフォーム
からご連絡をお願いいたします。
返信に関しましては、必要な際に弊社よりご連絡をいた
します。あらかじめご了承ください。

お名前(フリガナ) **必須**

例：山田 太郎

会社名 **必須**

例：株式会社●●●

メールアドレス **必須**

例：abc@basicinc.jp

会社でお使いのメールアドレスをご記入ください。

電話番号 **必須**

例：03-1234-5678

お問い合わせ内容 **必須**

プライバシーポリシー(<https://c23021438436.hmup.jp/privacy>)

上記に同意する **必須**

送信する

無効リードの除外

① 逆営業・協業依頼

・ お問い合わせ内容を元に通知の有無を設定

株式会社ベーシック
ご担当者様

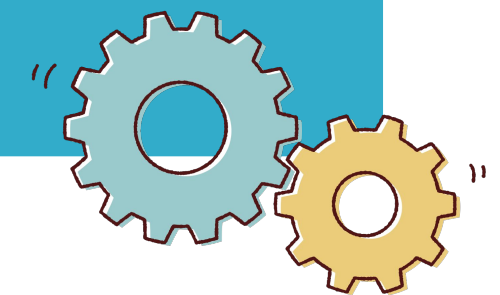
突然のご連絡失礼いたします。
株式会社●●の田中と申します。

弊社は●●●というサービスを提供する会社です。

現在、貴社にて~~~~に課題を感じているなどのお悩みがございましたら、是非一度、弊社のコンサルティングサービスについてご紹介させていただければと存じております。

お打ち合わせをご希望の場合には、
記載のメールアドレスまでご返信をいただくと幸いです。

逆営業特有の
文言がある場合は
通知しない！



無効リードの除外

② 競合企業・個人

- ・ メールアドレスのドメインを指定し、フォーム受付対象から除外
- ・ 個人の場合：gmail、outlook等で指定

ブロック設定

- ・ フォーム送信をさせたくない特定のドメインがある場合は、こちらの設定でブロックをすることができます。
- ・ ブロックされたメールアドレスでフォーム送信を試みると、フォーム送信が拒否されます。

指定のドメインをブロックする

(例)
basicinc.jp
example.com

メールアドレスのドメイン（@より後ろの部分）毎に改行して入力することで複数の登録が可能です。入力後は画面下部の「保存する」ボタンをクリックしてください。

入力されたメールアドレスのドメインは許可されていません。

ブロックされたドメインでフォーム送信が実行されたときに表示するエラーメッセージを設定できます。

本日のまとめ

1

CVから商談数を最大化させるには、即フォローが鉄則！

2

電話/メールを使い分けて、効率的にアプローチする！

3

リード精査業務はなるべく自動化し、CVからフォローまで
タイムラグを作らない！

本日のまとめ

リード精査

問い合わせ

サービス紹介資料

セミナー

ホワイトペーパー

無効リード (逆営業 etc)

営業フォロー

スピード重視！検討に必要な情報を案内



課題ヒアリング
商談打診



無料トライアルや
個別相談も案内

質重視！アツいリードを抽出し、フォロー



サービス検討の
余地がありそうな
顧客へフォロー

効率重視！除外作業を自動化する

質疑応答

さいごに

BtoBマーケするなら **ferret One**

オートメーション機能ぜひご利用ください！

本日までご紹介したオートメーション機能は
今年秋頃まで無料トライアル期間中！

10分程で設定できますので、今のうちにぜひお試しください！



無料個別サポート実施中！（30分）

こんなお悩みの方におすすめ！

- 自社にあった活用方法を知りたい
- 細かい仕様を確認・相談したい

活用サポートの内容

- 現状の課題感のヒアリング
- ferret Oneの活用方法のご紹介

アンケート回答をお願いします！

無料デモアカウント発行



ウェビナー資料

ferret One

リードの振り分け業務を効率化！

商談の取りこぼしを防ぐ
ferret One活用術

ONLINE WEBINAR

7/24

水

15:00~16:00

簡単な質問
に答えてGET



面談申込で
活用サポート！

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セミナー資料をゲットできます！また、ご希望の方に、活用サポートも1回ご利用いただけます。

※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

機能のアップデート
情報がわかる

BtoBマーケするなら
ferret One | 最新トレンドをご紹介します!

5分でできる パーツを駆使する
デザインページの作り方

| 2024 6.5/12/19 水 16:00~17:00

無料 オンラインセミナー

SPEAKER
制作グループマネージャー
安座間 亜衣

アーカイブウェビナー

“もくもく”作業しながら
その場で質問できるイベント

いつでも入退室OK! 気軽に質問OK!
ページの更新、集中して一緒にやりませんか?

ferret One
もくもく会

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！