

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マーケティング
ferret One

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

03-4405-4689

パートナープログラム

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

+ 黒出し

H

デキストのみ

デフォルトサイズ

ferret One

BtoB マーケをもっと簡単に
ferret One
フェレット・ワン

アーカイブ配信あり

株式会社ベーシック
カスタマーサクセス部
大井 菜緒



ツールを見直してコスト最適化！

ferret One MA × Salesforce だけで完結する、商談獲得の新体制



ONLINE WEBINAR

1/16

木

15:00~16:00

ご参加いただき、ありがとうございます

簡単な質問
に答えてGET

BtoB マークをもっと簡単に
ferret One
フェレット・ワン

アーカイブ配信あり

ツールを見直してコスト最適化！

ferret One MA×Salesforce
だけで完結する、商談獲得の新体制



ONLINE WEBINAR

1/16 木 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

- 本日のウェビナー資料
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/@ferretOne-salesforce>



カスタマーサクセス部 カスタマーマーケティンググループ 大井 菜緒（おおい なお）

2019年より株式会社ベーシックへ入社。インサイドセールスからフィールドセールスまでを経験し、2021年6月からカスタマーサクセス部へ異動し、顧客の戦略設計から伴走サポートまでを幅広く経験。現在はウェビナーやコミュニティの運営などを担当。

- ✓ ナーチャリングの体制を見直したい方
- ✓ Salesforceを使って営業連携をされている方
- ✓ 既存のMAツールを十分に使いこなせていない方
- ✓ 来期のツール予算を見直したい方



こういったお悩みをもった皆様に、
ferret One MAxSalesforceの活用方法
についてご紹介します

ferret OnexSalesforceの連携パターン

リード獲得

リード育成・リード管理

クロージング

広告

SEO

メールマーケ

ステップメール

行動量の可視化

商談情報の管理

サービスの特徴

フォーム

行動検知

ポップアップ

チャネル分析

KPI管理

ferret One CMS
フェレット・ワン

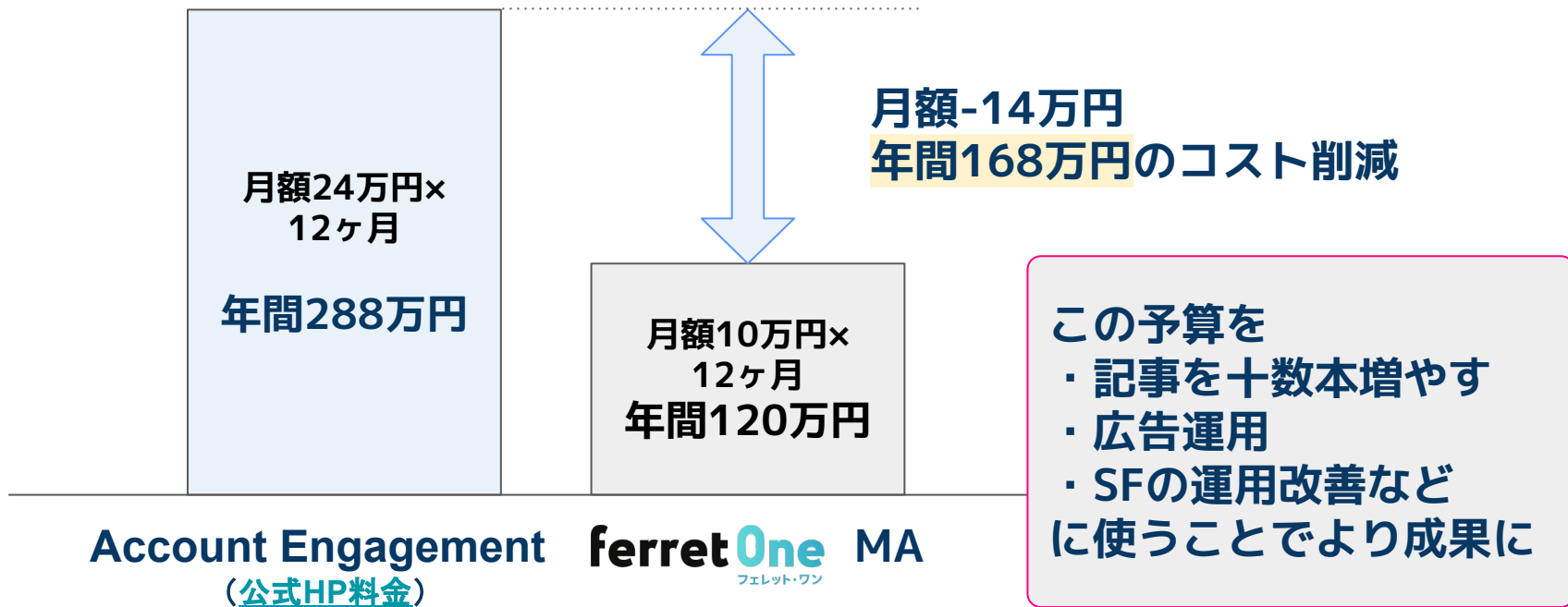
ferret One MA
フェレット・ワン

salesforce

MAツール

(例) Account Engagement
(例) Marketo
(例) SATORI

ツールを統合することで、コスト削減へ



1

ferret One×Salesforceでデータ連携できること

2

ferret One MAとSalesforceだけで作るナーチャリング設計

3

ferret One MAプランの料金体系と事例

1

ferret One×Salesforceでデータ連携できること

2

ferret One MAとSalesforceだけで作るナーチャリング設計

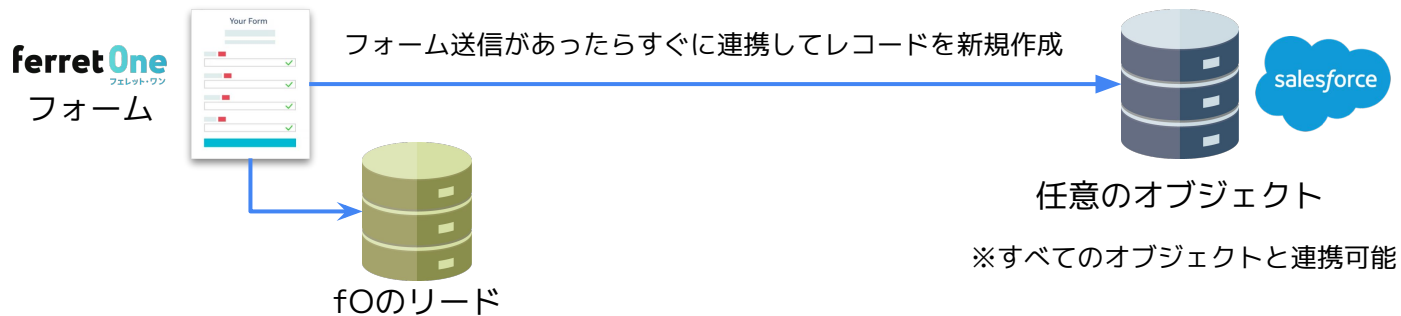
3

ferret One MAプランの料金体系と事例

2種類の連携方法

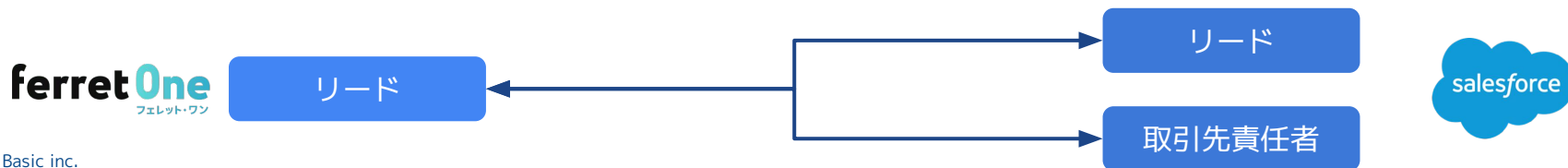
フォームデータ転送

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）



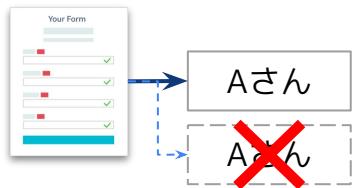
顧客データ連携（2024年リリース）

5分間に一回、fOリードの情報を紐づくSFのリード/取引先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



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。顧客データ同期を行えば**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、顧客データ同期なら**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。**

顧客データの連携メリット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)

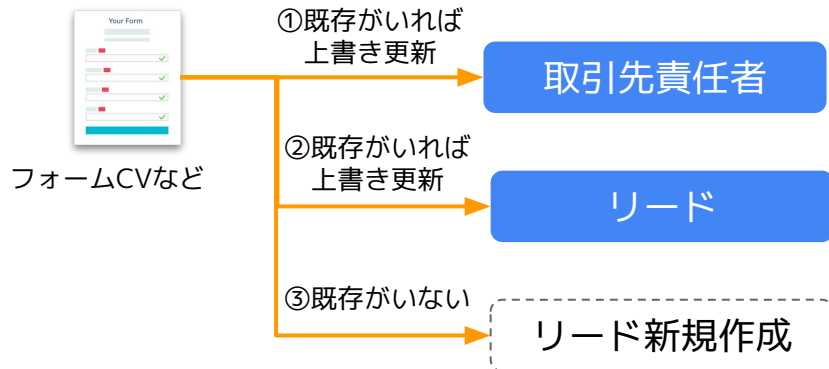
現状、連携したリードは基本的に新規作成



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)

メールアドレスをキーにして作成するしないを判断



顧客データの連携メリット②顧客データの活用

Salesforceにある顧客データを用いたセグメントメールの送信も、ferret Oneで可能です
Salesforce⇄Pardotでの連携更新が、Salesforce⇄ferret One MAでもできるようになるため

現状 (as-is)

現状、Salesforceでレポートを作成し
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のアクション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内のアクションデータを使ってセグメントを切れる！行動検知ができる！

ferret One
フェレットワン

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

Salesforceキャンペーンの連携が可能に

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。

本来あるべきのSalesforceキャンペーン連携ができるようになります。

The screenshot displays a Salesforce lead record for 'パラメータですとあわ'. The lead is assigned to 'awamomoko@basicinc.jp' and is currently in the '00_新規' (New) stage. The interface includes a navigation bar with various campaign stages and a '状況完了としてマーク' (Mark as complete) button. The main content area is divided into two columns. The left column shows the lead's details, including company name, role, and contact information. The right column displays the 'Campaign History' (キャンペーン履歴) section, which lists three campaigns the lead has participated in, including seminar events. A red box highlights this section in the original image.

リード
パラメータですとあわ

+ フォローする 取引の開始 編集 削除

役職 会社名 電話番号 (2) メール リード 状況 リード 所有者
一般社員 テストあわ 0000-000-0000 awamomoko@basicinc.jp 00_新規 元木 ...

このリードの潜在的な重複はありません。

00_新規 01_未コンタクト 02_リサイクル/未... 03_リサイクル/未... 04_コンタクト/組... 05_コンタクト/具... 06_ナーチャリング... 07_ナーチャリング... 09_見込みなし... 10_アプローチ対象... 取引開始済み 状況完了としてマーク

<ステータス定義>
新規リード もしくは 09_見込みなし・お断りに変更した日から半年経過
マニュアル: <https://www.notion.so/2024-10-10bb412b2bb580e696c2ec5e2457d078?pvs=4>

関連リストのクイックリンク
● キャンペーン履歴 (10+) ● リード履歴 (10+) ● 取引先 (0)

履歴情報 活動 AccountEngagement

● キャンペーン履歴 (3+)

- FO: セミナー_250107_30分でわかる ferret One紹介セミナー_ウェビナー
最終更新日: 2024/12/11 14:31
メンバー追加日: 2025/01/07 10:15
開催時間: 2025/01/07 14:00
- FO: セミナー_241226_「正しい」メルマガ×コンテンツアプローチ方法_ウェビナー
最終更新日: 2024/12/18 18:17
メンバー追加日: 2024/12/26 10:42
開催時間: 2024/12/26 11:00
- FO: セミナー_241225_ターゲット設定_ウェビナー
最終更新日: 2024/11/29 9:23
メンバー追加日: 2024/12/25 10:55
開催時間: 2024/12/25 11:00

すべて表示

1

ferret One×Salesforceでデータ連携できること

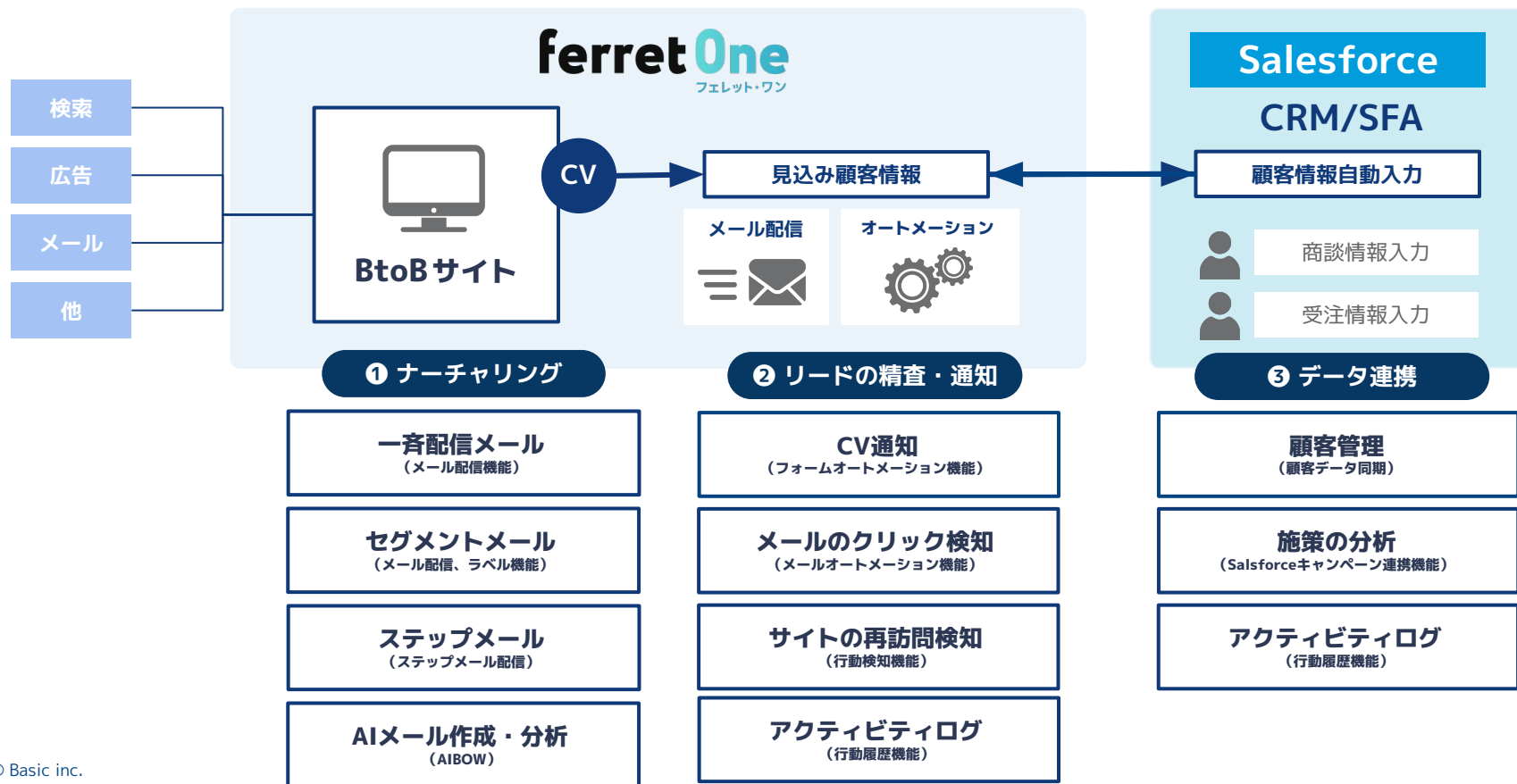
2

ferret One MAとSalesforceだけで作るナーチャリング設計

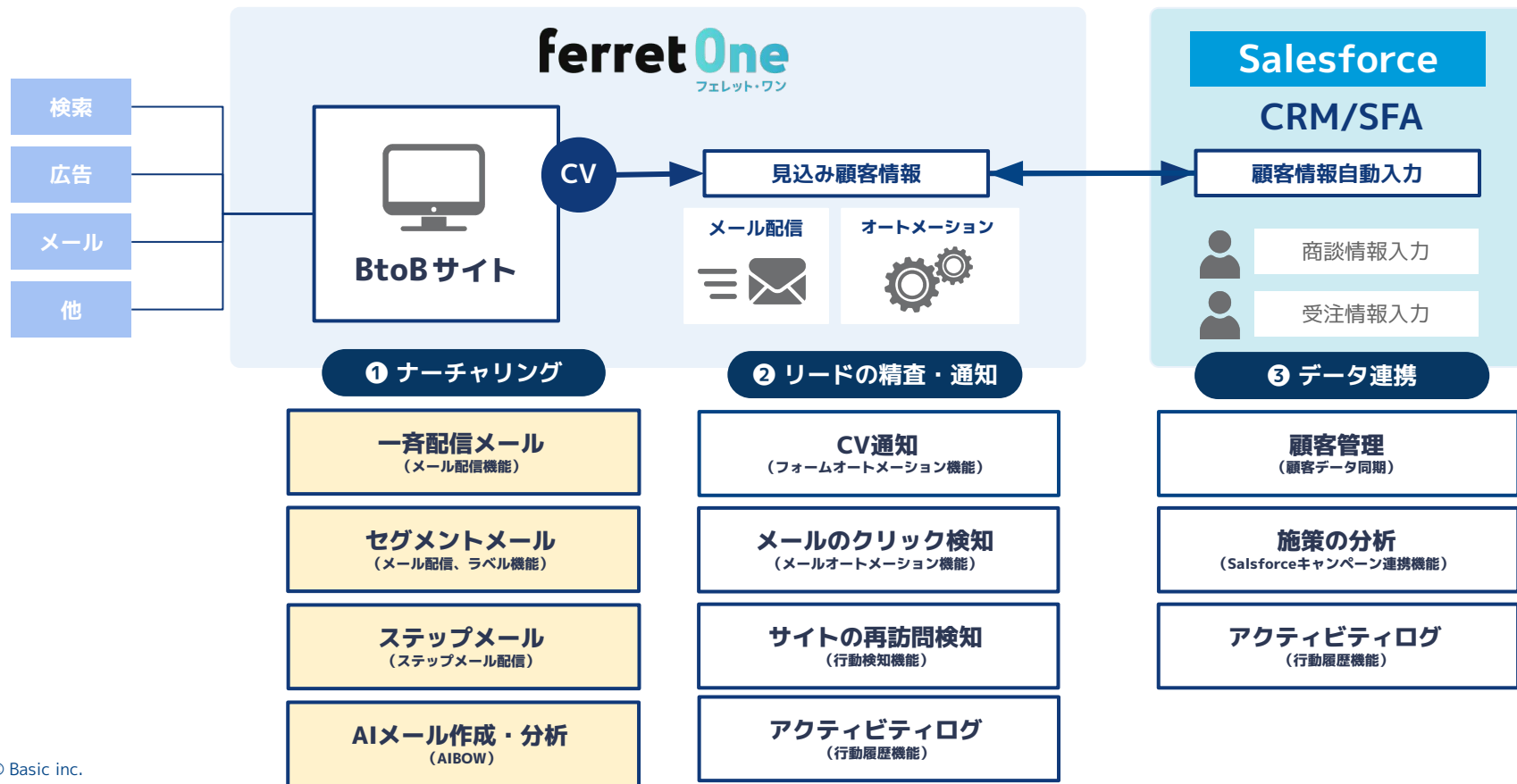
3

ferret One MAプランの料金体系と事例

ferret One×Salesforceのナーチャリング全体像



ferret One×Salesforceのナーチャリング全体像



ナーチャリングの前提

ナーチャリング = **接触頻度を上げ**、検討が進むタイミングを掴む
継続的なメール配信とPDCAを回せる状態を作る

【1】準備をする

- ① 目的の確認
- ② ターゲット設定

【2】原稿を作成する

- ① メール目的・目標・ターゲットを確認する
- ② 原稿を作成する

【3】配信設定をする

- ① 配信リストの作成
- ② 配信の形式を決める
- ③ 配信設定を行う

【4】効果測定をする

- ① 到達率
- ② 開封率
- ③ クリック率
- ④ コンバージョン率

ferret Oneのメール機能

ferret Oneなら、CMSと同じ操作感で、他社のメール機能と遜色なくメールを作成できます [操作動画](#)もあるので、ぜひご覧ください。

メール作成画面



分析結果画面（CVまで集計可能）



セグメント配信の例

- ・ **特定のメールを開封した顧客への配信**

メーリス機能で対象メールを指定して抽出。

ferret Oneのデータを
活用

- ・ **役職や部門、業界情報などに特化した配信**

カスタム項目でフォーム項目を作成し、メーリス作成機能で抽出。

- ・ **特定の商材に関連するCVをしたユーザーのみに配信**

特定の商材に関連するフォーム送信時にラベルを付与。ラベルでメーリス抽出。

- ・ **営業担当からのお手紙メール風のメルマガ配信**

Salesforce側の営業担当情報を同期させて、営業別のメーリスを抽出。

Salesforceのデータを
活用

- ・ **失注商談の掘り起こし**

商談ステータスをリードor取引先責任者に連携させて、
カスタム項目で「商談ステータス」を作成しデータを同期させる。



「フォームオートメーション」ってどんなもの？

フォーム送信後の完了アクションを自動化できる
代表的な**MA機能**のひとつです。

振り分け作業を自動化！



フォームごとに
顧客をラベリング



セミナーのアクションに
合わせてメール送付



フォーム内容に応じて
社内通知先を変更

決まった条件での**振り分け作業を簡単**にします。
振り分けにかかっていた工数を削減。

面倒なリスト作成を ferret One で自動化・効率化する方法 ferret One

5分でできるオートメーション機能の設定さえしてしまえば
他のMAツールでできるリスト作成をほぼ自動化&効率化できます！



BEFORE

メール配信の度に
すべてCSVで
データ整形・インポート…
とにかくめんどくさい！



AFTER

メール配信時に
事前に設定してた
メーリングリストを
ポチッと選ぶだけ！

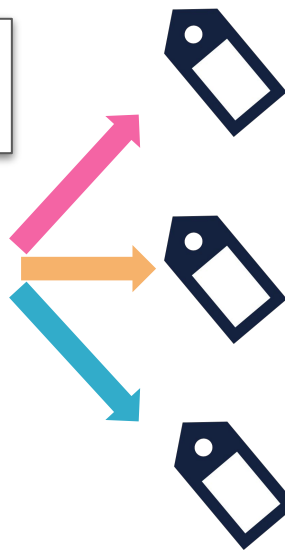
ターゲット別やニーズ別のリストも簡単に

オートメーション機能を使うと… 最初の設定だけでリスト作成を自動化！

サービス資料請求フォーム

お悩みごと・課題を教えてください **必須**

- ✓ Webサイトのリニューアル・新規構築・改善
- マーケティングの効率化（コストダウン / 生産性向上）
- リード獲得施策の検討（集客 / コンテンツ作成）
- 営業DX（MA / SFA連携）
- その他



ニーズAラベル

＼自動更新！／

専用リスト

ニーズBラベル

＼自動更新！／

専用リスト

ニーズCラベル

＼自動更新！／

専用リスト

※リストの新規作成は必要です

顧客データ連携の仕組み

カスタム項目（基本情報に加えて、貴社オリジナルで追加できる独自の顧客管理項目のこと）が追加できるようになったことで、Salesforce側のデータとの同期が可能になりました。

ferretOne
フェレット・ワン

基本項目

氏名	<input type="text" value="てすと太郎"/>	名	<input type="text" value="太郎"/>
姓	<input type="text" value="てすと"/>		
氏名 (カナ)	<input type="text"/>	名 (カナ)	<input type="text"/>
姓 (カナ)	<input type="text"/>		
年齢 (年代別)	<input type="text"/>	都道府県	<input type="text"/>
電話番号	<input type="text" value="半角数字で入力してください"/>	住所1	<input type="text"/>
FAX番号	<input type="text" value="半角数字で入力してください"/>	住所2	<input type="text"/>
郵便番号	<input type="text" value="半角数字で入力してください"/>	地域	<input type="text"/>
ホームページのURL	<input type="text"/>	職業	<input type="text"/>
会社名	<input type="text"/>	性別	<input type="text" value="不明"/>
部署名	<input type="text"/>	役職	<input type="text"/>
メールアドレス	<input type="text" value="dummy@gmail.com"/>	携帯電話番号	<input type="text"/>
Facebookアカウント	<input type="text"/>		
Twitterアカウント	<input type="text"/>	その他	<input type="text"/>
種別	<input type="text"/>		

基本項目を保存する

+

カスタム項目

カスタム項目

興味のあるサービス

ferret One

torrenan

bodiman

LP One

カスタム項目を保存する

salesforce

会社名: テスト製木
電話番号 (2): 00-0000-0000
メール: nashikumimato+210728@basicinc.jp

01-精査前 02-精査中

詳細 活動 Chatter

▼01-精査前の入力情報

- ・「リード精査情報」を確認&入力して下さい。
- ・精査結果に応じて「リード状況」を変更して下さい。

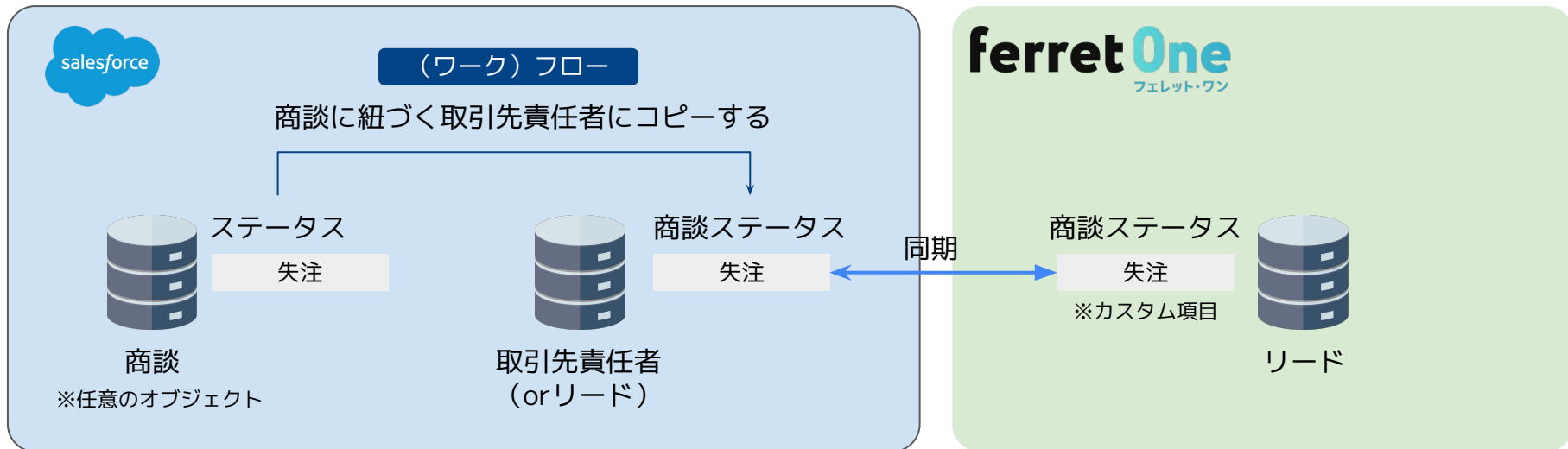
参考) マニュアル

▼ 基本情報

会社名	テスト製木	✎
名前	テスト製木	✎
役職	一般社員	✎

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オブジェクトにデータ項目を引っ張ってくれば、Salesforceのあらゆる情報を利用できる



【留意点】

- 情報をリード/取引先責任者に持ってくるためにはフロー（ワークフロー）を設定する必要があるなど、Salesforceの知識が必要になります。
- Salesforceリード/取引先責任者やferret Oneリードにカスタム項目を大量に作ることで、DBが煩雑になってしまう可能性がありますのでご注意ください。

ferret Oneのリスト作成機能が進化します

リスト作成機能のアップデート内容（6月開発予定）

or条件や複数の条件の組み合わせなどが、ferret Oneで実現します！

- カスタム項目の文字の一致（部分一致での絞り込みが可能に）
- カスタム項目の値の範囲指定（日付・数値の範囲指定が可能に）
- ラベルの有無
- 特定のフォームへのCV（CV日時での絞り込みが可能に）
- サイト/特定のページへの最終閲覧日
- メールへの最終アクション日（開封/クリック）
- 複数の条件のいずれかに合致するリードの特定（or条件の指定）
- ルールグループの作成（複数のor条件全てに合致するand条件など）
- リストの使用箇所の可視化
- リードごとの所属しているリストの可視化

抽出条件からセグメント作成

セグメント名称 ●

セグメント名1

抽出条件1
すべて一致

興味のあるサービス ✓ 編集する
見込み顧客情報の項目 (基本項目・カスタム項目) 詳細設定
含む (X)

抽出条件2
すべて一致

興味のあるサービス ✓ 編集する
見込み顧客情報の項目 (基本項目・カスタム項目) 詳細設定
含む (X)

抽出条件3
すべて一致

興味のあるサービス ✓ 編集する
見込み顧客情報の項目 (基本項目・カスタム項目) 詳細設定
含む (X)

上段に一致する抽出結果
見込み顧客数 ● 123,456 配信率 ● 123,456 配信成功率 ● 100.00% 詳細を見る

閉じる 保存する

ferret Oneなら、各メールのCV数まで数値集計することができます
(クリックユーザー・CVユーザーなどのバイネームもわかります)

20250109_カスタマージャーニーマップセミナー_メールマガ配信 [メルマガ名を変更](#) [オートメーション設定](#) [メールを複製](#)

到達数	54114	開封数	10923	クリックユーザー数	61	CVユーザー数	23
到達率	99.98%	開封率	20.19%	クリック率	0.56%	CV率	37.7%

配信内容

配信リスト: PSメルマガリスト_241226、241223_セミナーメールマガリスト
除外リスト: 250108_既存顧客除外リスト
配信数: 54123件 / 到達率(配信エラー数: 9件) 99.98% / 配信停止ユーザー数: 13件
送信者: 石村 麻衣子 | ferret運営事務局 [fo_info@basicinc.jp]

顧客視点で成果UP! カスタマージャーニーマップの作成法を解説 | BtoBマーケするならferret
From: 石村 麻衣子 | ferret運営事務局 <fo_info@basicinc.jp>

BtoBマーケ責任者/担当者向け **ferret**
顧客視点で最適なコンテンツを導き出す
カスタマージャーニー

[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)	66	0.56%	23	34.85%

補足：AIBOW（旧：AIアシスタント）が文面作成も支援！



マーケティング業務を効率化する「AIBOW（旧：AIアシスタント）」

コンテンツのアイデアをくれたり、時間のかかる作業を肩代わりしてくれる、あなた専任のアシスタントです。

＼メールの種類を選択して・・・／

＼1分で文面作成！／

AIBOW
マーケティングの頼れる相棒

何をお助けしましょうか？

施策実行

- ページ**
 - セミナーテーマの案出し
 - キャッチコピーの案出し
 - ページ内文面の添削
- ブログ**
 - ネタ提供
 - 記事の作成、添削
 - 要約して導入文作成、...
- メール**
 - 文面の作成、添削
 - タイトル案の提供
 - メールの振り返り

振り返り・分析

- レポート**
 - 月次の振り返り
 - メールの振り返り
- 戦略設計**
 - 初期戦略の設計支援

← メール

どんなメールを送りますか？

- ページ公開のお知らせ
- サービス紹介資料の配信
- セミナー集客
- セミナーリマインド
- セミナーお礼
- ブログ記事の配信
- ホワイトペーパーの配信
- 導入事例記事の配信
- 展示会のお礼
- 顧客へのアポ依頼
- それ以外のメール文面を依頼する

AIアシスタント

作成して欲しい

メール文面を添削して欲しい

メール配信結果を振り返りたい

または

マーケティングのノウハウを知りたい

雑談する

どんなメールを送りますか？

- ページ公開のお知らせ
- サービス紹介資料の配信
- セミナー集客
- セミナーリマインド
- セミナーお礼
- ブログ記事の配信
- ホワイトペーパーの配信
- 導入事例記事の配信
- 展示会のお礼
- 顧客へのアポ依頼
- それ以外のメール文面を依頼する

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)〇〇新機能アップデートのお知らせ。

補足：AIBOWでメール分析も可能に

① 分析対象を選択

3ヶ月間まとめて



どんなメールを分析したいですか？

すべてのメール

セミナー集客

ブログ記事のお知らせ

資料ダウンロード

新商品のお知らせ

ページ公開のお知らせ

すぐ出てきた！

③ 着目指標を選択



どんな軸で分析したいですか？
セミナー集客メールでのおすすめ軸はCV率です。

開封率

クリック率

CV率

CV率



② 分析内容を選択

効果の良いメールと悪いメールの特徴を知りたい

効果の良いメールの配信テーマを知りたい

反応のいい曜日、時間帯を知りたい

④ 示唆出し！

【効果の良いメールの特徴】

- 件名: 【10/9(水)】ニッチ市場だからこそ、BtoBマーケで他社と差別化 | BtoBマーケするなら...
- CV率: 54.55%
- 特徴:
 - 「ニッチ市場だからこそ、BtoBマーケで他社と差別化」というフレーズが具体的なニーズに応え、受信者の関心を引きました。
 - 日付を明記することで、受信者に対する緊急性を感じさせ、行動を促す効果があったと考えられます。

補足：シナリオ設計機能

ステップメールの機能はございますが、シナリオメールは、作成に工数がかかる割に成果に直結しづらいため、現状機能としてはご用意しておりません。複雑なシナリオや戦術よりは、シンプルなメールマガジンでも、お客様のほしい情報を届けているかどうかを最も重要です。

例) ferretチームでのシナリオ設定の失敗例

実施内容

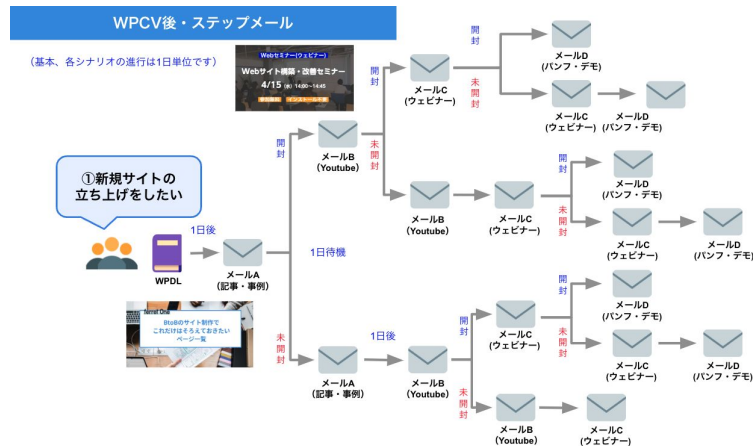
- ・フォームで取得した課題別に、右図のように記事や事例等を届けるシナリオを作成×4シナリオ分

課題

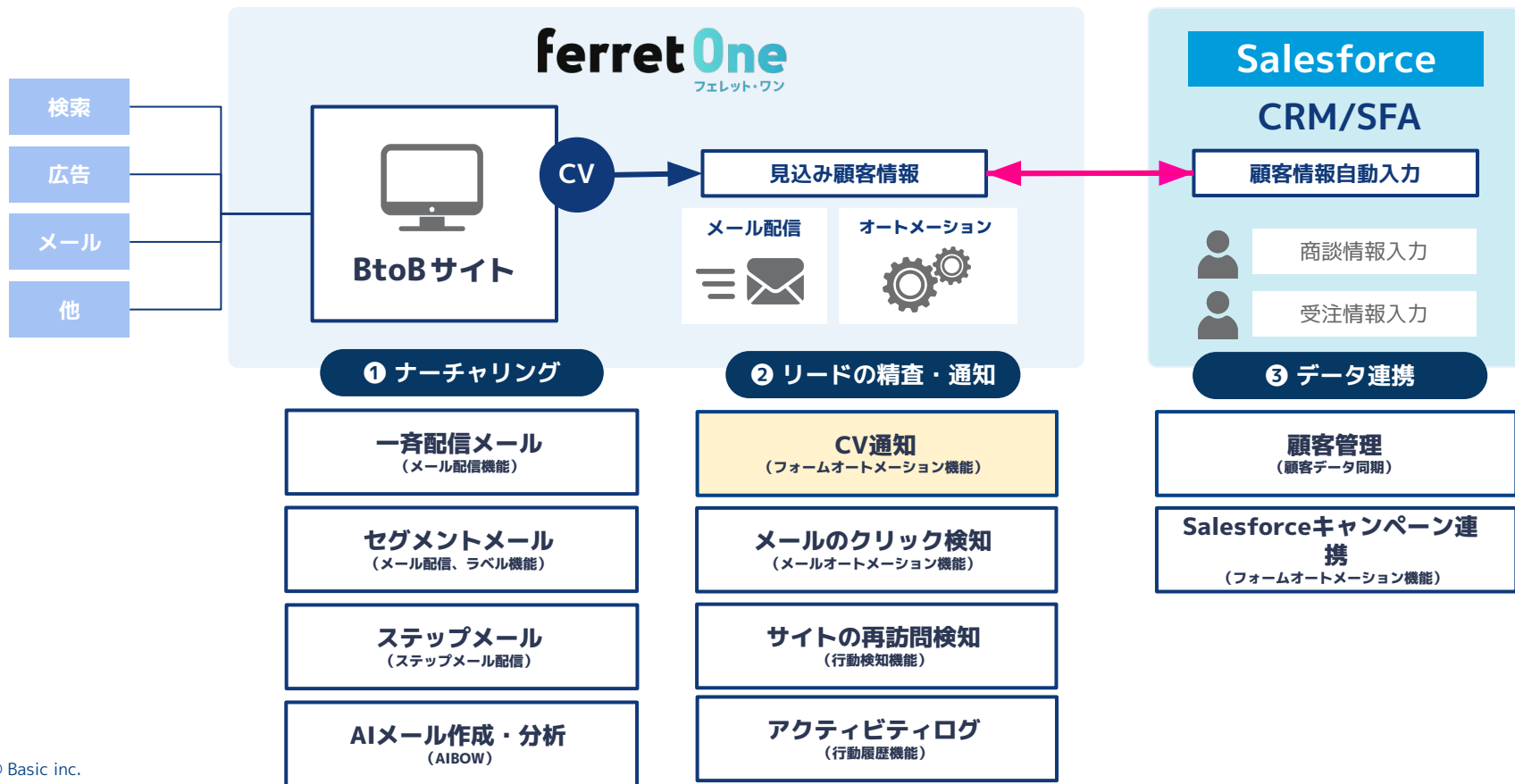
- ・工数の割に商談獲得件数が少ない
- ・ステップメールのオプトアウトが爆発的に増加
⇒ 未来の購買機会を失う結果に

対策

- ・当初のシナリオを廃止
- ・本数を減らしてシンプル化（コンテンツの断捨離）
⇒ オプトアウト率が**3.6%→1.5%に減少**



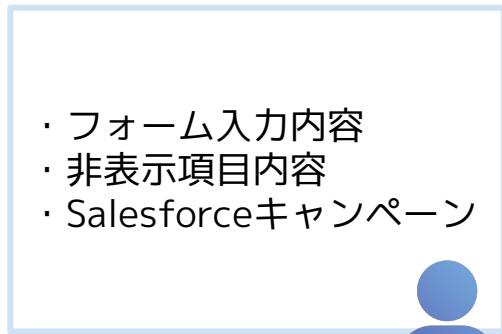
ferret One x Salesforceのナーチャリング全体像



営業部門にタイムラグなくリード情報を引き継ぐことができます

ferret One

フェレット・ワン Your Form



リード※

※すべてのオブジェクトと連携可能です。
ferret One側で指定できるのは、
1フォーム・1オブジェクトです。



test2 アプリ 14:29

■ サイトでCVが発生しましたので、ご連絡いたします

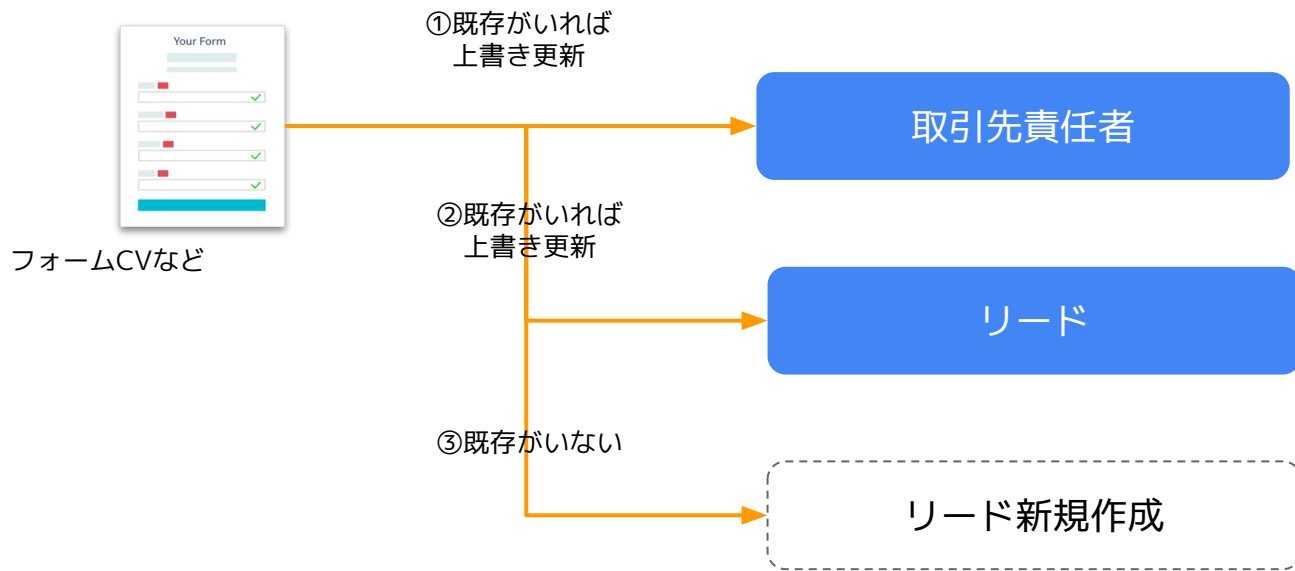
- フォーム名: お問い合わせ
- リードソース:
- ・ 会社名: 株式会社ベーシック
- ・ 氏名:
- ・ メールアドレス: @basicinc.jp
- ・ お問い合わせ内容: お問い合わせテスト



通知でCVに気づき、
Salesforce内の営業リストで
アプローチ対象一覧がすぐわかる



顧客データ同期連携を使えば、メールアドレスの有無を自動判定し、重複がある場合レコードが上書き更新されます



非表示項目を利用し、 リードソースやリード所有者 (営業担当者)の更新もできます

項目の詳細設定

リード項目名 なし

表示名
・項目名をご記入ください。
・各フォームの上部に表示されます。

種類 **テキスト (1行)**

内部名
・inputタグのname属性になります。
・HubSpotと連携したい場合はHubSpotのプロパティ内部名と一致させてください。

初期値
・各フォーム内に初期値で表示されるテキストになります。
・記入なし、未設定の場合はテキストは表示されません。

補助テキスト
・各フォーム外に記載されるテキストになります。
・フォームについての説明が必要な場合はご記入ください。
・右のリンクマークをクリックするとリンクを設定することが出来ます。

プレースホルダー
・入力するとフォーム内に灰色でテキストが表示されます。
・フォームに記載してほしい内容を説明する場合に利用してください。

ツールチップ
・フォームにマウスを合わせるとツールチップに入力したテキストが表示されます。

非表示 この項目を非表示にする

キャンセル 保存

最終キャンペーン	FO: 共催セミナー_250109_BtoBマーケティングアカデミ ー_Vol1_4社共催 (SATORI・シャノン・デボノ)
リードソース	外部イベント・セミナー
MQL判定日	2023/11/12
リード精査時メモ	[旧リード状況=新規]
キャンペーン接触回数	31
リード所有者	 大井 菜緒

営業にリード情報をタイムラグなく引き継ぐ

リード精査

商談化率20%~30%

問い合わせ

サービス紹介資料

商談化率5%~10%

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

5分でできるオートメーション機能の設定さえしてしまえば
他のMAツールのように、営業への引き渡しを自動化できます！



BEFORE

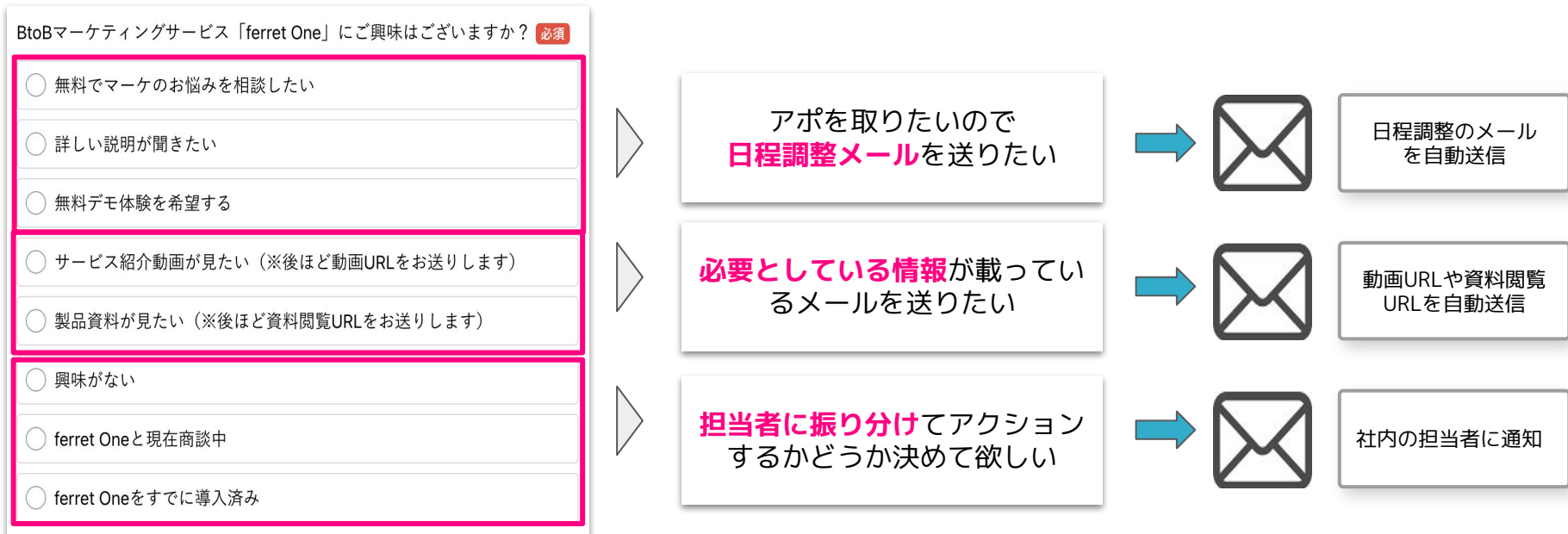
目視で内容を確認し
有効リードを精査…
重要だけれど
手間がかかりすぎる！



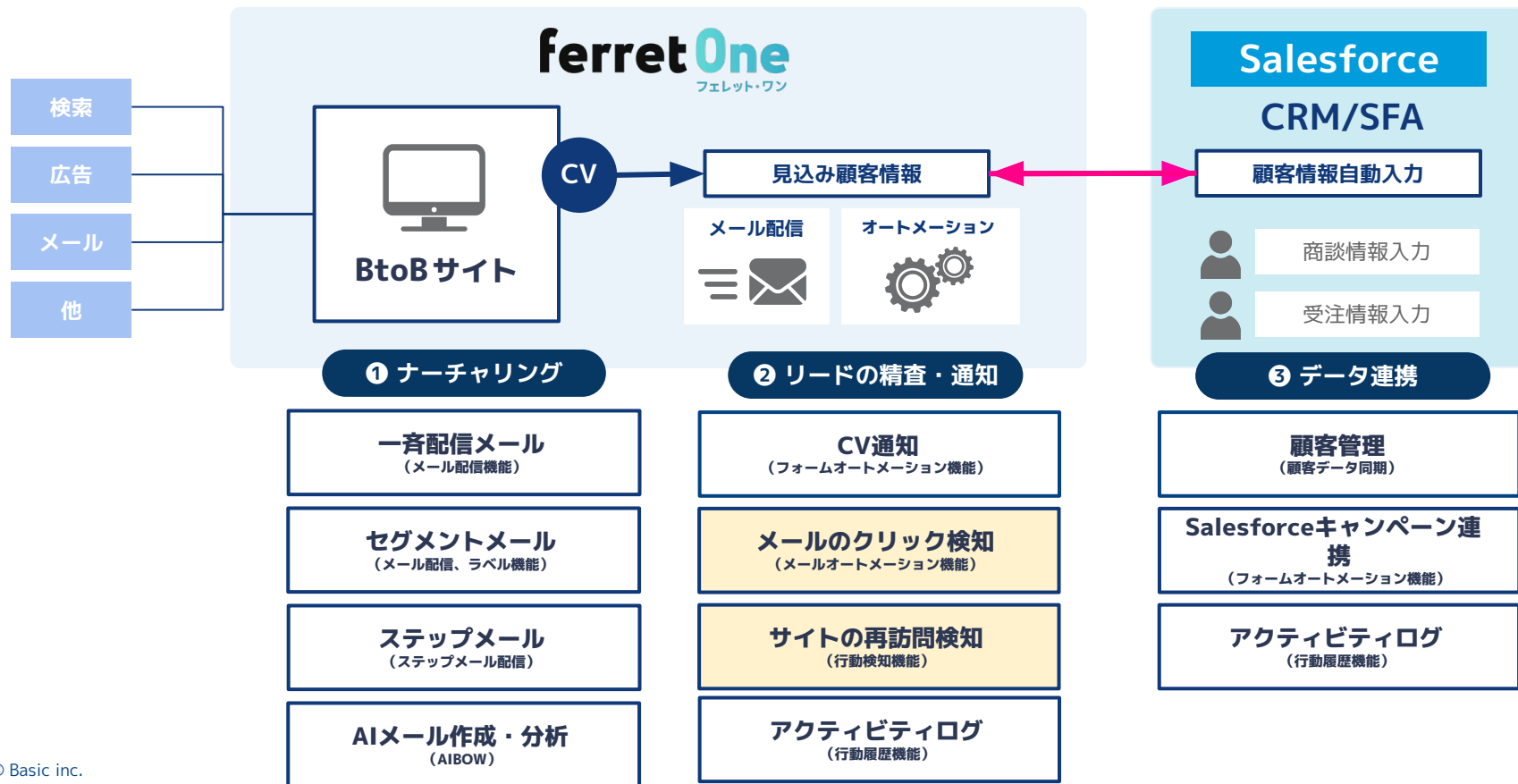
AFTER

ポチッと設定するだけで
特定の条件に
マッチした顧客を
自動で通知！

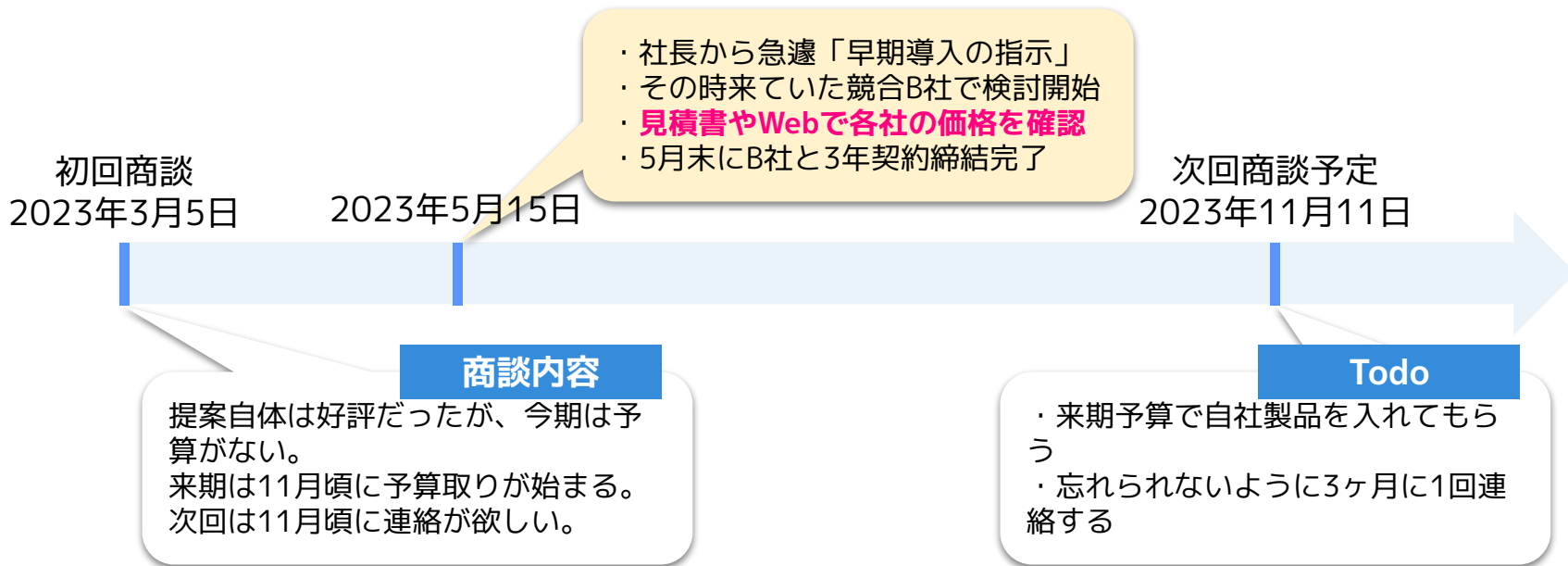
例) セミナーのアンケート結果に応じてアクションを振り分け



ferret One×Salesforceのナーチャリング全体像



こんな経験ありませんか？



見えないところで検討が進んでいる・・・なんてことも

CV以外に検討タイミングを掴むチャンスは沢山あります

相見積もりのために
サービスページや料金ページを見て
問い合わせ先の選定を行う

たまたまメルマガで届いた
キャンペーン情報に目が留まる
(ただ問い合わせる程ではない)

失注後のお客様が
1年ごしに比較検討をし始める
(発注先の再検討)

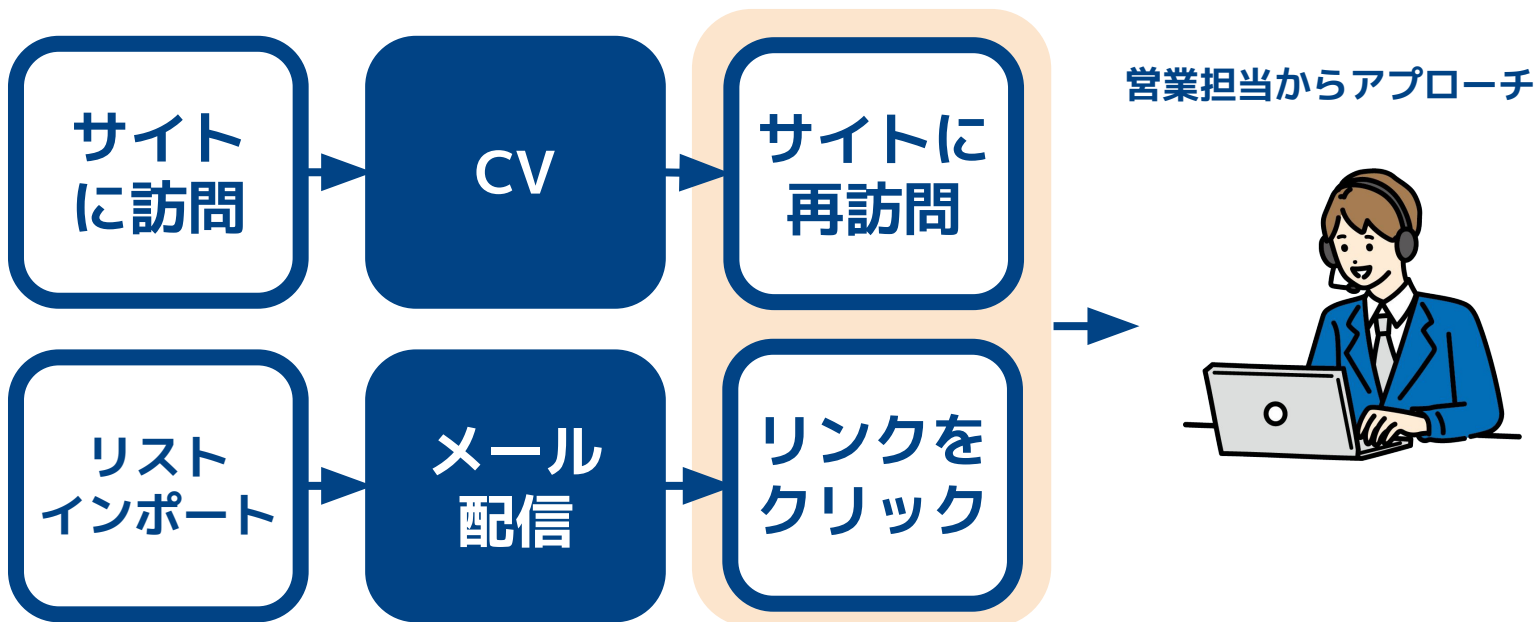
商談中の顧客が
上申で活用できる情報を探す



再検討の可能性を逃さない「行動検知」機能

ferret One MAは行動履歴のデータを元に
再検討タイミングを検知できます

＼検知！／



スコアリングとは？



下記の3つの観点で検知して、アプローチの優先順位をつけること

行動情報 × 属性情報 × タイミング

“スコア”化の機能はないのですが、
行動検知機能 で実現できます！

柔軟に変更できる検知条件

検知条件の設定

検知対象ページの指定

以下の3通りで指定可能

- ・ 1ページずつ指定
- ・ URLの部分一致で指定
- ・ 外部サイトのURLを指定

検知対象リードの絞り込み

以下の2条件からANDで指定

- ・ ラベルの付与
- ・ 顧客データ項目の一致

検知対象リードの除外

以下の4項目からORで指定

- ・ ラベルの付与
- ・ 顧客データ項目の一致
- ・ メールドメイン
- ・ 直近30日以内のCV

アクションの設定

担当者への通知

以下いずれかの方法で指定可能

- ・ 固定の通知先メールアドレスを指定
- ・ リードに紐づく営業担当者へ通知

たとえば「こんなお客さん」を検知できます！



半年前に展示会で名刺を獲得したけど一向に**アポが取れず**。
メールにも反応がないので、アプローチのきっかけを掴めずにいたお客様。

実は行動履歴をみると、

セッション

2024/05/07	お問い合わせ https://contact	離脱
2024/05/07	料金ページ https://price	00:05:37
流入チャンネル	ダイレクト	

セッション

2024/05/07	メール送信	【新機能のお知らせ】リリースしました	-
------------	--------------	--------------------	---

セッション

2024/05/07	メール送信	導入事例のご紹介	-
------------	--------------	----------	---

メールには反応してないけど、実は
**料金ページをみていて、問い合わせ
せずに離脱している！**

考えられる仮説

競合で検討開始し、名前の聞いたことのあったうちのサービスの**料金を比較**しているのかも…！

再検討の検知に

「再検討リード・過去失注したリード・既存顧客のリピート利用の再検討」
などのタイミングを検知&アプローチ

やりたいこと

商談中顧客が再来訪を見たら、即営業担当に通知したい！
営業担当が「濱田さん」なら濱田さんと石田さんに通知したい
営業担当が「指宿さん」なら指宿さんと石田さんに通知したい

検知条件①

検知タイプ 再来訪

対象リード リード項目が「濱田さん」

アクション hamada@ のアドレスに通知

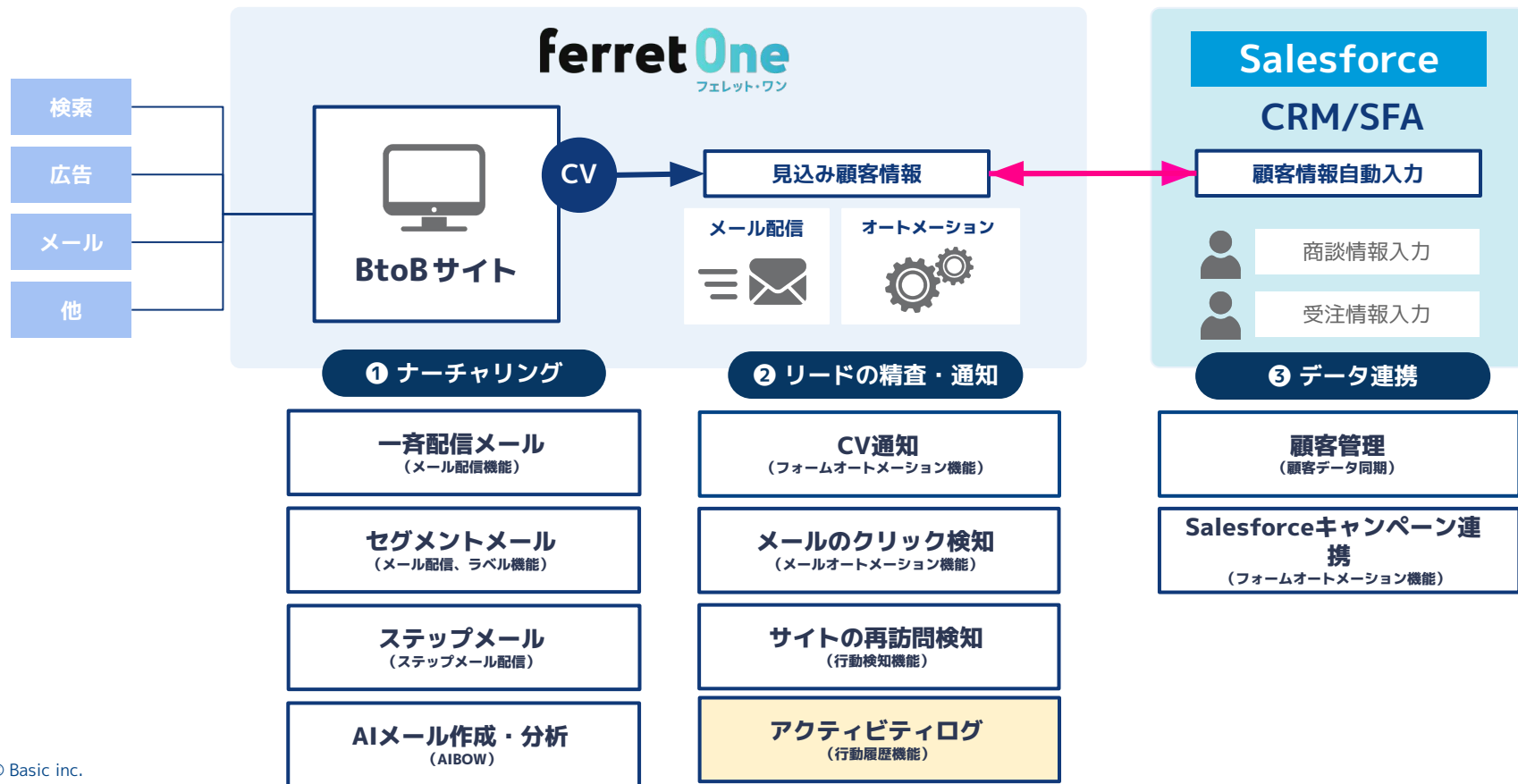
検知条件②

検知タイプ 再来訪

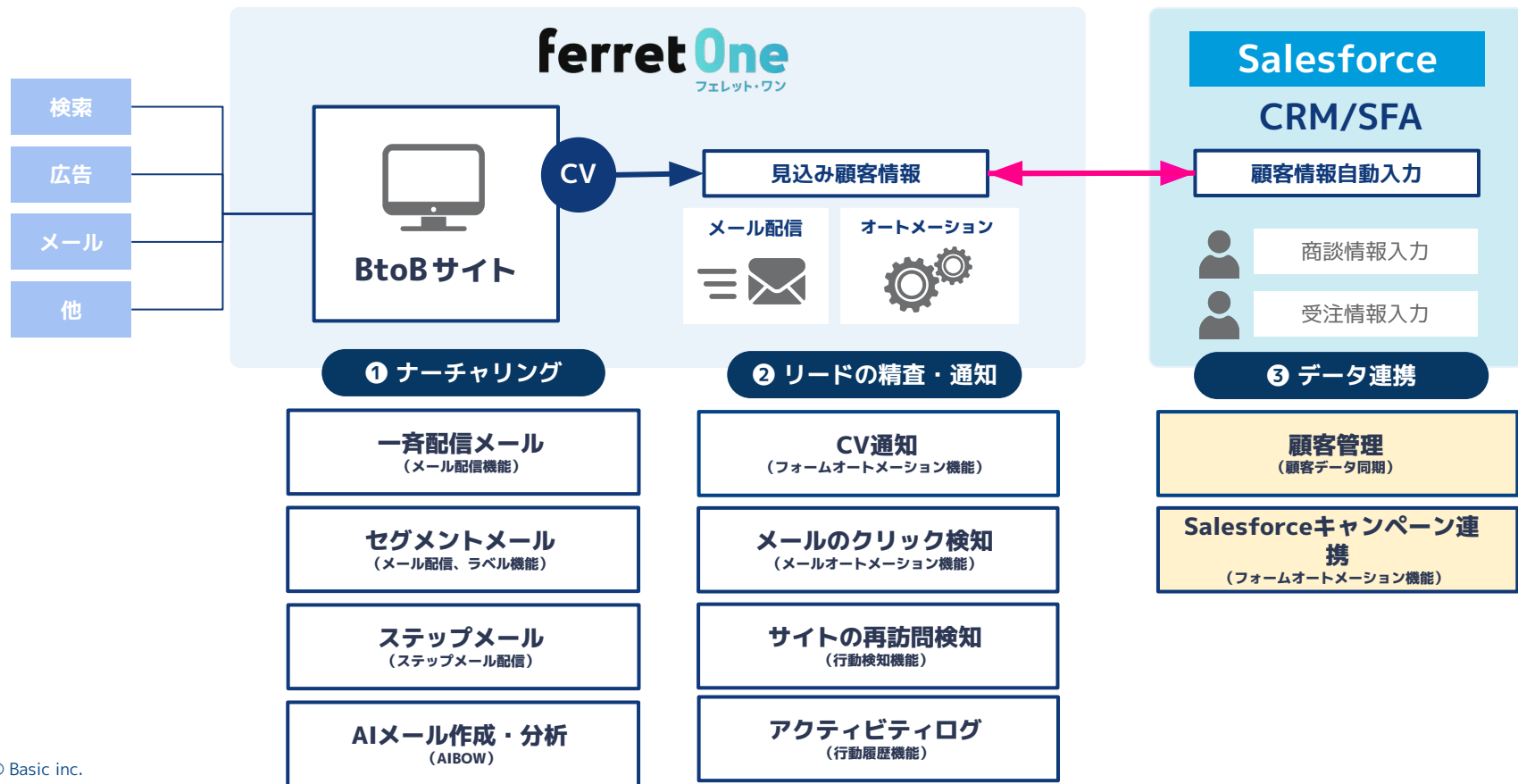
対象リード リード項目が「指宿さん」

アクション ibusuki@ のアドレスに通知

ferret One×Salesforceのナーチャリング全体像



ferret One×Salesforceのナーチャリング全体像



データを正しく取得し、受注貢献度の高い施策を見極める

受注効率度を可視化し、投資すべき施策を正しく判断する

⇒ 目標未達による疲弊や、無駄な投資が減る

⇒ マーケ活動の事業貢献度を示しやすくなる

チャンネル	リード数	商談数	受注率	受注数	受注貢献度
展示会	1500	192	25%	48	
Webセミナー	100	50	30%	15	
Webお問い合わせ	50	113	40%	45	◎
Web資料ダウンロード	90	40	20%	23	
メディア出稿	500	60	15%	9	×
メディア広告	100	70	15%	7	

データを正しく取得し、受注貢献度の高い施策を見極める

SFキャンペーンの連携が可能になり、施策の履歴も把握できる

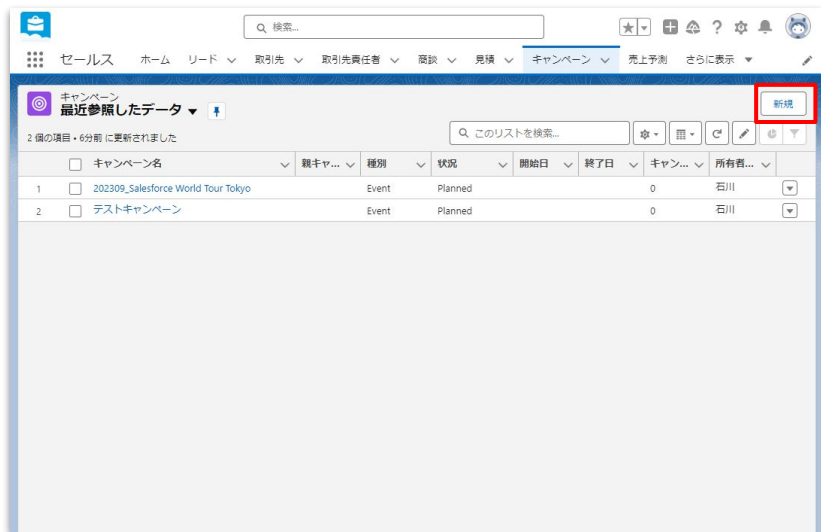
The screenshot displays the ferretOne interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for 'New', 'Working', 'Nurturing', and '取引開始済み'. The 'New' tab is selected. Below the navigation bar, the lead's status is 'New', and there is a button to '状況を完了としてマーク'. The main content area is divided into two sections: '活動' (Activities) and '詳細' (Details). The '詳細' section shows a lead profile for '石川 遼彦' (Ishikawa Ryoichi) with various contact and company information. On the right side, there is a sidebar titled 'キャンペーン履歴 (3+)' (Campaign History (3+)), which lists three campaigns: '202309_Salesforce World Tour Tokyo', 'Widgets Webinar (Sample)', and 'Customer Conference - Email Invite (Sample)'. Each campaign entry shows its start date, type, and status. A 'すべて表示' (Show all) button is located at the bottom of the sidebar.

リード 状況	New	リード 所有者	石川 遼彦
名前	千代田 半蔵	Web サイト	
役職	課長	会社名	株式会社アドバンス
メール	chiyoda@advanced.com	業種	Manufacturing
電話	00-0000-0000	従業員数	
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:	
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

フォームオートメーションの完了アクションで、「Salesforceキャンペーンに追加」ができます。
Salesforce側にあるキャンペーン一覧が選択肢に出てくるので、そこから任意のキャンペーンを選べます。

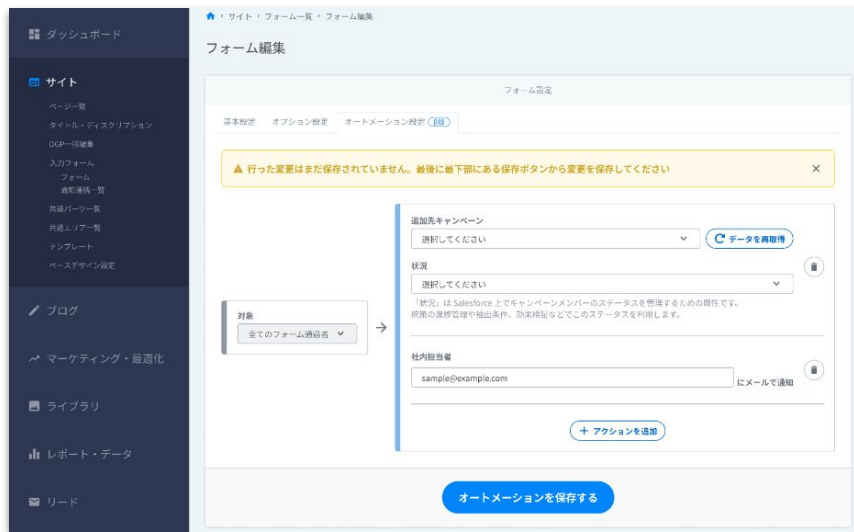
1. Salesforceでキャンペーンを新規作成する



The screenshot shows the Salesforce interface for managing campaigns. A red box highlights the '新規' (New) button in the top right corner of the campaign list area. The table below shows two existing campaigns:

チェックボックス	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...
<input type="checkbox"/>	202309_Salesforce World Tour Tokyo		Event	Planned		0		石川
<input type="checkbox"/>	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' interface for editing a form. The 'オートメーション設定' (Automation Settings) tab is selected. A yellow warning message at the top states: '▲ 行った変更はまだ保存されていません。最後に画面下部にある保存ボタンから変更を保存してください' (Changes made are not yet saved. Please save changes from the save button at the bottom of the screen after the last step). The '追加先キャンペーン' (Destination Campaign) dropdown is set to '選択してください' (Please select). The '状況' (Status) dropdown is also set to '選択してください'. The '社内担当者' (Internal Contact) field is filled with 'sample@example.com'. A blue button at the bottom right says 'オートメーションを保存する' (Save Automation).

活用方法：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

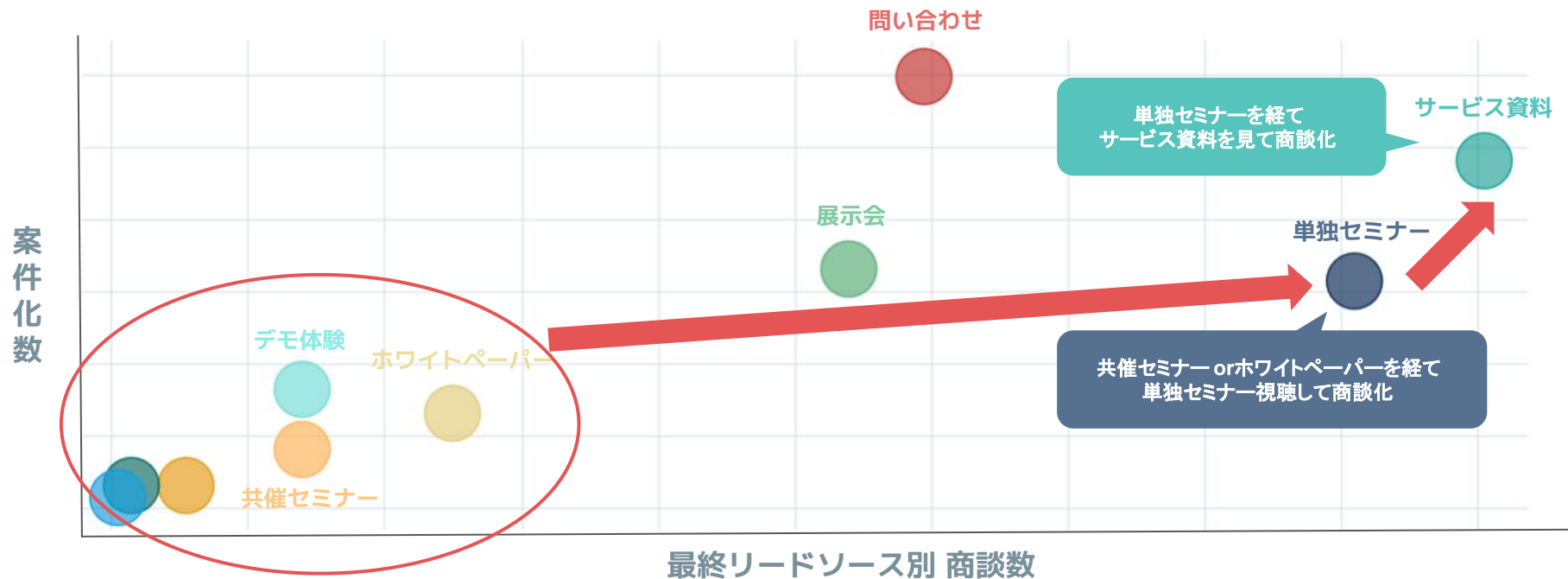
合計レコード数 18 合計 キャンペーンの商談数 25 合計 キャンペーンの成立商談数 9 合計 キャンペーンの実費 ¥5,400,000 合計 ROI 2,474%

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						
	Salesforce World Tour Tokyo 2022						
	マーケティングExpo2022						
	セールスTech Expo Tokyo 2022						
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						
	20221010_SE_コンサルティングパートナー選定講座						
	20220720_SE_Salesforce Platform活用						
	20220115_SE_CRM講座						
	20220222_SE_データ移行セミナー						
計		9	¥1,365,000	6	¥595,000	¥231,100	904%
メディア出稿 (2)	20220202ITMedia記事掲載						
	CMM出稿						

データ分析すべき点

ユーザー行動の傾向の分析から、ゴールデンルートを見つける

例) ferret Oneの例



行動履歴機能で顧客のニーズの仮説立てを行う

行動履歴では、ユーザーのサイト上の行動のログが確認できます。
ユーザーの課題感の仮説を立ててインサイドセールスのトークや、
顧客獲得につながっているゴールデンルートの発見に活用できます。

CVまでのプロセス 前イベントラベル **コンバージョン** は、CV除外しても消えません。

セッション

		環境情報					
デバイス	PC	OS	MacOS	ブラウザ	Chrome	地域	大阪府
アクセス日時	イベント		URL		滞在時間		
2023/03/14 14:17		コンバージョン		サンクスページ (Xマガ登録フォーム)	https://ferret-one.com/thanks_mailmagazine?contact_id=64100374038fa1093ba1297		継続
2023/03/14 14:17				ferret One メールマガ登録フォーム	https://ferret-one.com/register_mailmagazine		00:00:31
流入チャネル		オーガニック検索		https://www.google.com/			

セッション

		環境情報					
デバイス	PC	OS	MacOS	ブラウザ	Chrome	地域	大阪府
アクセス日時	イベント		URL		滞在時間		
2023/03/02 14:50				動画でわかる ferret One	https://ferret-one.com/service/video		継続
2023/03/02 14:50				セミナー情報	https://ferret-one.com/seminar? utm_medium=cpc&utm_source=google&argument=7NumcMw&mail-GLs_Brand_in4&in_cp=636872c9e9fa63014cc4934&fcm_mue=5197791a246b702ba&c233f08&utm_campaign=636872c9e9fa63014cc4934&utm_medium=cpc&utm_source=google&mail-GLs_Brand_mod&gclid=CjwKCAUjPyBhBMEwA8E2C0i8HEE8dIGaxWM6-TzQwDzmm9VY6jFWjyZn1xCHTeoCyxUaVd_BwE		00:00:04
2023/03/02 14:50				[3/7 (水)] 船井研共催セミナー 2023年特売 経営&顧客マーケティング	https://ferret-one.com/seminar/funaiaoken_0307		00:00:26
2023/03/02 14:48				セミナー情報	https://ferret-one.com/seminar? utm_medium=cpc&utm_source=google&argument=7NumcMw&mail-GLs_Brand_in4&in_cp=636872c9e9fa63014cc4934&fcm_mue=5197791a246b702ba&c233f08&utm_campaign=636872c9e9fa63014cc4934&utm_medium=cpc&utm_source=google&mail-GLs_Brand_mod&gclid=CjwKCAUjPyBhBMEwA8E2C0i8HEE8dIGaxWM6-TzQwDzmm9VY6jFWjyZn1xCHTeoCyxUaVd_BwE		00:01:21
流入チャネル		リスティング広告		https://www.google.com/			

行動履歴

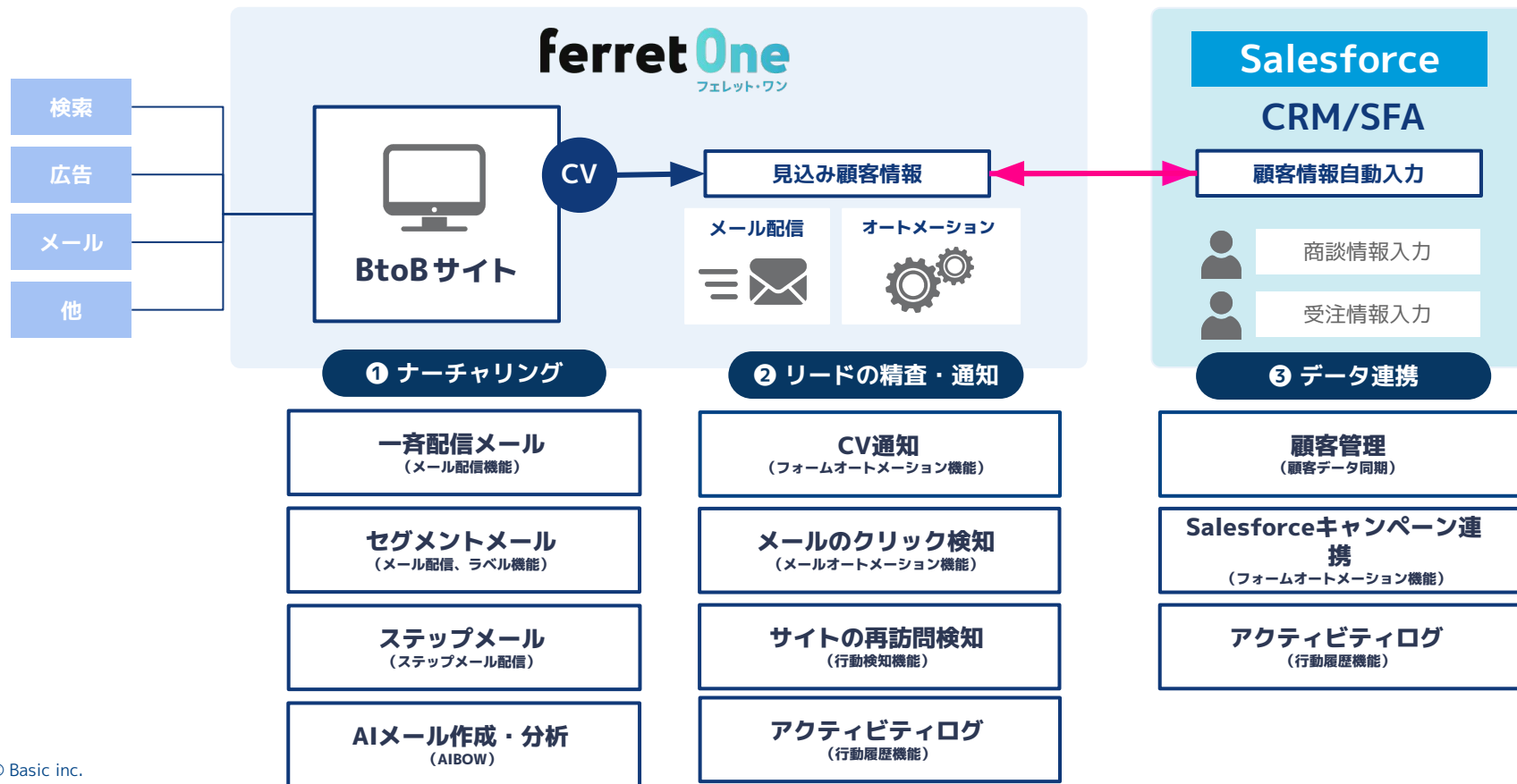
・ 環境情報

デバイス / ブラウザ / 地域

・ 行動履歴

アクセス日時 / イベント / URL / 滞在時間

ferret One×Salesforceのナーチャリング全体像



1

ferret One×Salesforceでデータ連携できること

2

ferret One MAとSalesforceだけで作るナーチャリング設計

3

ferret One MAプランの料金体系と事例

ツールを一体にする3つのメリット

① 施策のPDCAが回しやすくなる

ferretOne
フェレット・ワン



Webサイトやメール配信の改善も ferret Oneだけで完結。

行動履歴データを元にユーザーニーズを分析しやすくなります。

② シンプルな設計で業務効率UP↑学習コスト↓



フォーム作成、HOTリードの検知含め1つのツールで完結するため、手間がかかりません。

ツールのスペシャリストがいなくても活用し、誰もが施策に集中することができます。

③ 料金のコスト削減



月額10万円～でナーチャリングに必要な機能を網羅しています。

コスト削減し、より施策などに予算を有効活用することができます。

現在販売中のプラン

サイト運用だけなら

コンテンツマーケティングやサイト改善で
リード獲得するなら

保有しているリストに
ナーチャリングするなら

営業連携やさらなるリード獲得に
向けた効率化をするなら

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 **10万円** / 税抜

月額 **13万円** / 税抜

月額 **16万円** / 税抜

月額 **20万円** / 税抜

利用ユーザー数

1ユーザー

3ユーザー

5ユーザー

無制限

標準機能

- ①CMS機能 Webサイト制作 / LP制作 / ブログ編集 / フォーム作成 / **カスタム項目**
- ②1on1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)
- ③各種アクセス解析レポート

外部API連携

フォーム連携のみ

フォーム連携+顧客データ同期

顧客帳票

リード数 上限 600件

リード数 上限 2,000件

リード数 上限 30,000件

SEO順位チェック

キーワード登録 上限5ワード

キーワード登録 上限60ワード

キーワード登録 上限100ワード

AI機能

AIアシスタント (コンテンツ作成・レポート)

ポップアップ (5個まで)

ポップアップ (10個まで)

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

※1) 見込み顧客数 ×10倍 を
配信数上限とする

メルマガ配信 上限 20,000通

メルマガ配信 上限 300,000通

ステップメール配信機能

商談創出

行動検知機能 (基本機能のみ)

行動検知機能 (強化版)

オートメーション

MAプランなら、本セミナーで紹介した
連携機能が全て利用可

ferret One MAとAccount Engagementの違い

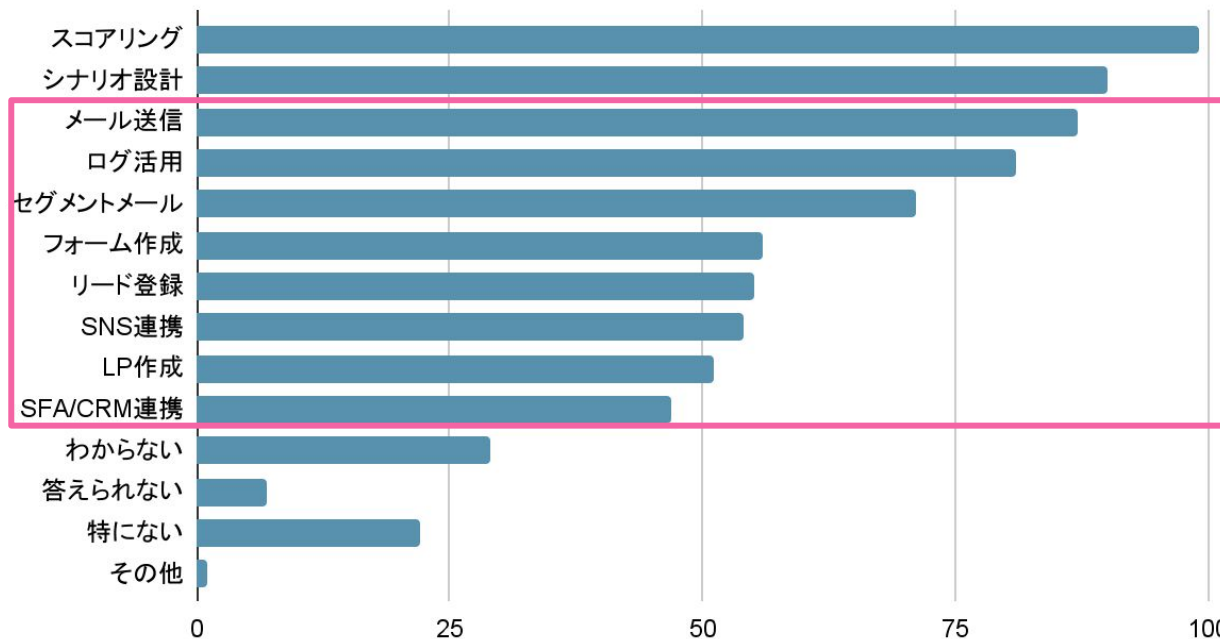
項目	Pardot	ferret Oneで集約
価格	月額15万円～月額33万円（弊社調べ）	CMS + 追加10万円
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・各オブジェクトへの自由な連携が可能 ・完了アクションの種類が多い ・シナリオ、スコアリングの自由度が高い 	<ul style="list-style-type: none"> ・月額費用が抑えられる ・コンテンツ作成～メール配信、検知までがシームレスに連携可能 ・設定/管理コストが抑えられる ・ポップアップの設定が可能
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・価格が高い ・設定/管理コストがかかる ・属人化しやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ・ToDoを立てる、などのアクションが不可（ただしSalesforce側の設定で可能） ・シナリオ設計、スコアリング機能はない
備考	Pardotの設定、運用は一定のスキルが必要 設定/管理コストがかかるので専任が必要 オーバースペックになることが多い	誰でも使える属人化しない機能を用意 複雑な設定を行いたい場合はSalesforce側で設定することをおすすめ

Qあなたが、マーケティングオートメーションで難しい(使いこなせない)と感じる機能は何ですか？

→ **3年連続で「シナリオ」と「スコアリング」がツートップに**

(全体

n=316)



ferret One
フェレット・ワン
 で利用可能

シナリオ・スコアリングが機能する条件

シナリオ・スコアリングが機能しない条件

保有リード数	10,000件 以上	10,000件 未満
新規リード数	毎年+5,000件 以上	毎年+数百件 未満
コンテンツ体制	月1本作成可能	体制なし
MA運用体制	フルコミットができる専任	兼務 or 体制なし
インサイドセールス	体制あり	体制なし
マーケティング知識	知識経験ともにある	社内にノウハウがない

MAツール切り替え導入事例（株式会社divx様）

分かりやすい操作性と柔軟なサポートで、
教育コストがほぼゼロに！

問題

- ・以前のMAの料金・費用対効果
- ・以前のMAの使いにくさ・学習コストの高さ

施策

- ・1万件のリードへ一斉配信メール
- ・展示会リードへのナーチャリングメール

決め手

- ・必要十分な機能とそれに見合った料金
- ・CMSと、ツールが1つにまとまる利便性

結果

- ・サイト更新/分析を1つのツールへ集約
- ・コストも年間100万円以上削減

DIVX

[詳細はこちら](#)



以前使っていたMAツールは、**費用が高く多機能なのにも関わらず、ほとんどメルマガ配信でしか使えていない状態**でした。複雑なUIも相まって機能理解が進まず、非常に教育コストが高かったです。ferret One MA導入の決め手は、**費用が安くなること・機能が必要十分であること・ツールが1つにまとまること**です。ユーザー数無制限によってブログのライターを追加できるようになったので、ブログもferret Oneに移管しましたし、レポートもGAからferret Oneに切り替えました。施策実行のリソースが不足した時も柔軟にサポートしてくれたおかげで、施策の運用面も回っています。



Q:

営業部門からの反対意見が気になります。営業の人はいつもSalesforceを中心に開いていて、Salesforceの中からMAツール内で取得された行動履歴を見に行く習慣がついています。ferret One MAだとこれができなくなってしまうのでしょうか？

A:



ferret Oneでも、他社MAツールと同精度で行動履歴が取れます。そのferret Oneで取っている個別の行動履歴のリンクを、下記キャプチャのようにSalesforceの1データ項目として追加することで、Salesforce内から行動履歴にアクセスすることができます。**MAプランはユーザー追加が無制限**なので、営業人数に関わらず、行動履歴にアクセスできる状態を維持することができます。

ferret One URL

<https://app.ferret-one.com/sites/c23040738543/customers?mail=nashikiminato%40basicinc.jp>

こちらをご活用ください：

[行動履歴のリンクをSalesforceにインポートするためのサンプルシート \(Excel\)](#)



Q:

Salesforceの再構築作業や、データの移管作業が重そうで、手が動きそうにないです。
ここのサポートはできますか？

A:



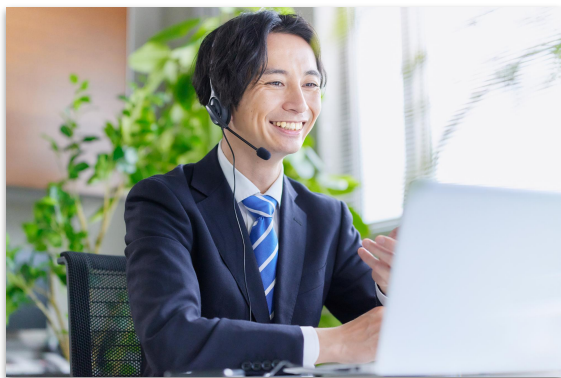
はい、このようなお悩みをお持ちのお客様のために、Salesforceのインプリなど、プロによる各種構築支援のメニューをご用意しております。この後ご案内する個別相談より、ご相談くださいませ。

【対応内容の一覧（例）】

データの可視化	ランディングページごと受注可視化
	ウェビナー参加者の商談・受注可視化
	オフラインセミナー申込み者の商談可視化
業務の効率化	名刺読込ツールと連携した展示会リード対策
	ウェビナーツールを活用した参加者フォロー

業務の効率化	商談済リードのリスト自動除外
	ナーチャリングリストへの自動追加
	担当企業 新規リード通知
	マーケ連絡NG顧客の設定簡易化
	企業規模・属性ごとの初期アプローチ分け

プラン個別診断のご案内



「今のツールやナーチャリング体制を見直したい
…」

「ferret OneのMA機能についてもっと知りたい」
という方へ、事例も交えながら
弊社プロダクト担当がナーチャリング体制構築にお
ける優先事項の整理をいたします

アンケート回答をお願いします！

ferret One
フェレットワン

アーカイブ配信あり

ツールを見直してコスト最適化！

ferret One MA × Salesforce
だけで完結する、商談獲得の新体制

ONLINE WEBINAR

1/16 木 15:00~16:00

株式会社
フェレットワン
代表取締役
大井 麗香



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本セミナーの資料をゲットできます！

上記のプラン診断を希望される方は、【個別相談を希望する】をお選びください。

ferret

BtoBマーケするなら

