

チュートリアル動画

HOTリードを見逃さない！ ferret One MAの活用方法

- 行動検知とは
- メールオートメーションとは

営業で一番大切なことは「**タイミング**」です！ アクションを起こした顧客を見逃さず、しっかり検知します

行動検知

サイトに再訪問した
顧客を見逃さない



メールオートメーション

メール配信後のアクションを
見逃さない



1

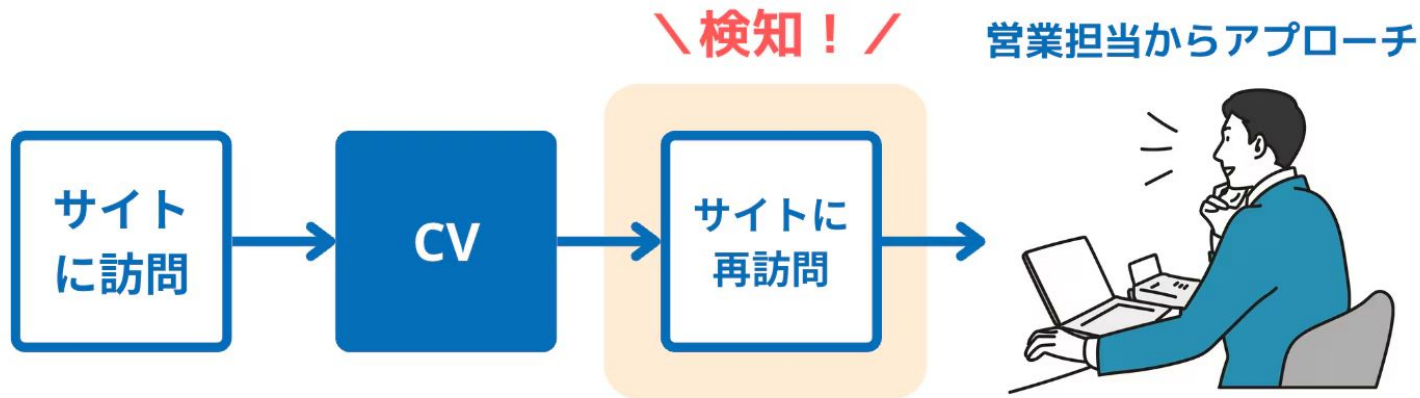
行動検知機能

料金ページなどWebサイトを見た顧客の行動を検知することができます。

2

メールオートメーション機能

フォーム送信後のアクションを自動化。メールのクリックを通知させることができます。



簡単な設定でサイトの訪問タイミングを検知できる機能

検知タイプ 必須

以下の行動をユーザーが行ったときに検知します。

1 検知タイプを選択してください

指定したページを訪問

製品の詳細、価格情報、事例紹介ページなど、特定の情報を求める意欲的なユーザーを見つけたい方におすすめ

▶ もっと詳しく

確度の高いチャネルからサイトに訪問

広告クリックや直接のサイト訪問など、サービスへの明確な興味を持つユーザーを見つけたい方におすすめ

▶ もっと詳しく

2 検知対象を設定してください

ferret One で作成したページ

ferret One で作成したページ・ブログから指定できます

外部サイトのページ

解析タグや埋め込みタグを設定した外部サイトのページURLを直接指定できます

バス指定で一括設定

入力したバスの部分一致で、すべての ferret One または、解析タグや埋め込みタグを設定した外部サイトのページを一括で設定できます

ページ ▼ 選択してください ▼ + 追加

対象ページ (いずれかに該当する)

- ・ ページ
- ・ ブログ
- ・ 外部ページ
- ・ 以下のバスが含まれるページ

contact × plan × price ×

営業担当からアプローチ



よくあるスコアリング機能と違い、複雑なシナリオ設定が不要。

- ・ 検討度合いの高い見込み顧客の閲覧ページの選択
- ・ 計測する条件と選択

簡単ステップで、再検討を開始した顧客を検知できます。

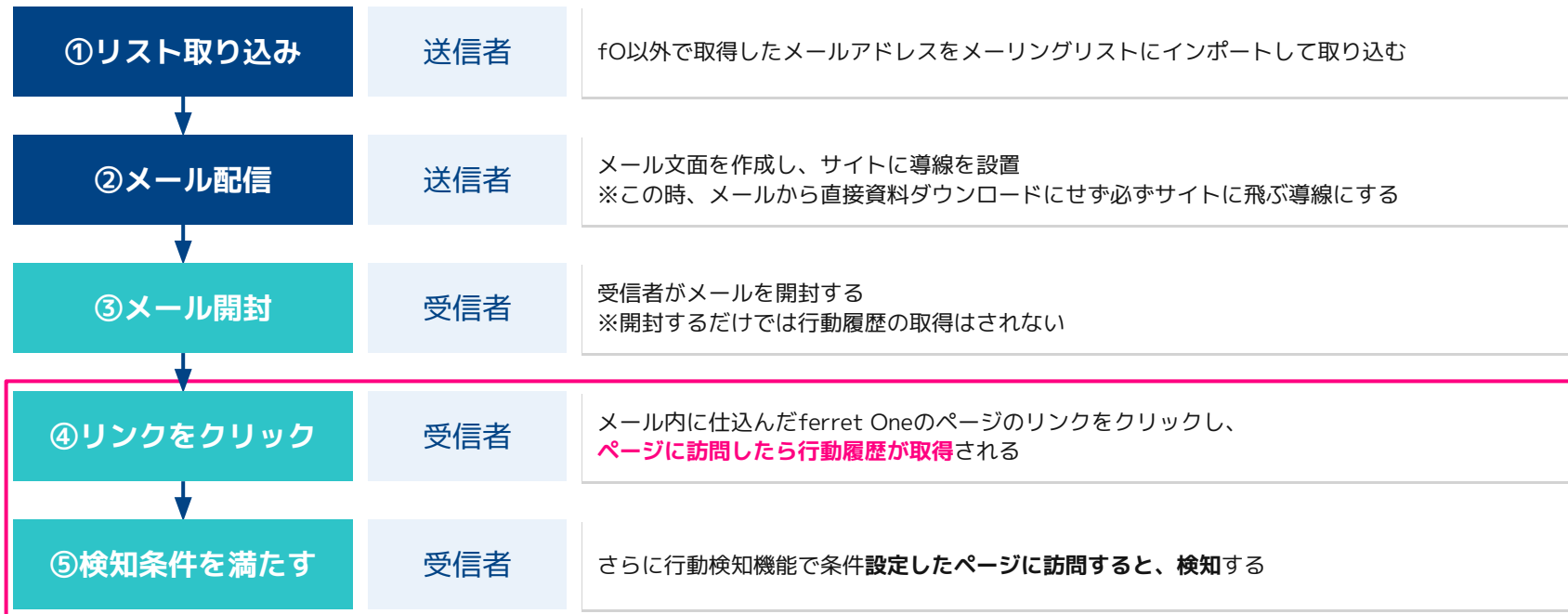
ferret Oneで行動履歴を取得できると、サイトに再訪問したタイミングを検知できます。

トリガーイメージ：

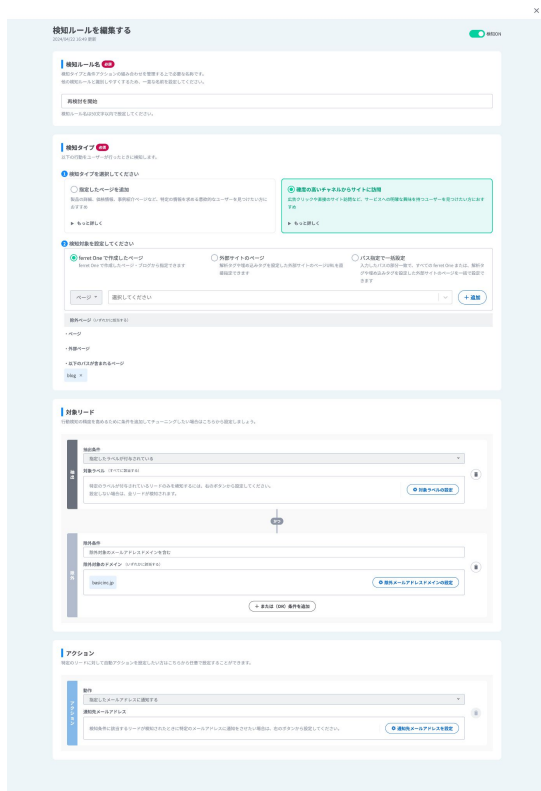
ferret Oneで作成した
フォームを通過した

ferret Oneで送ったメールの中の
リンクを踏んだ

CSVなどで取り込んだリードは、以下のタイミングで行動履歴が取得されます。



検知ルールの設定画面



必須

検知ルール名

同じ名前はつけられません

必須

検知タイプ

- 1) 指定したページに訪問
- 2) 確度の高いチャネルからサイトに訪問

ページの設定

- 1) 上記1の場合はページの指定
- 2) 上記2の場合は除外ページを指定

対象リード

抽出条件 (AND)
除外条件 (OR) を設定できます

アクション

メールに通知できます
※今後ラベル付与やポップアップなども検討

対象にしたいリードの抽出（AND条件）と、除外条件（OR条件）を設定することができます。

対象リード
行動検知の精度を高めるために条件を追加してチューニングしたい場合はこちらから設定しましょう。

抽出

抽出条件
指定したラベルが付与されている

対象ラベル (すべてに該当する)

カスタム項目テスト かつ 取り込み

対象ラベルの設定

かつ

除外

除外条件
除外対象のメールアドレスドメインを含む

除外対象のドメイン (いずれかに該当する)

basicinc.jp

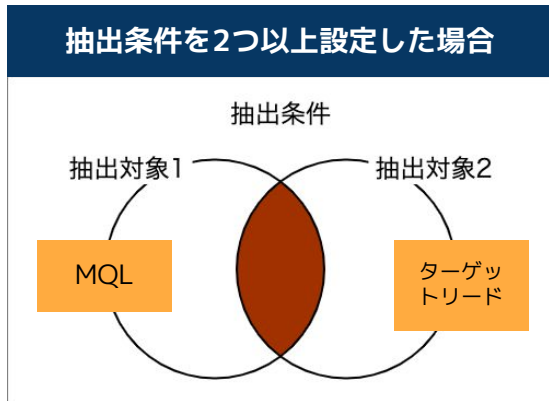
除外メールアドレスドメインの設定

+ または (OR) 条件を追加

絞り込み

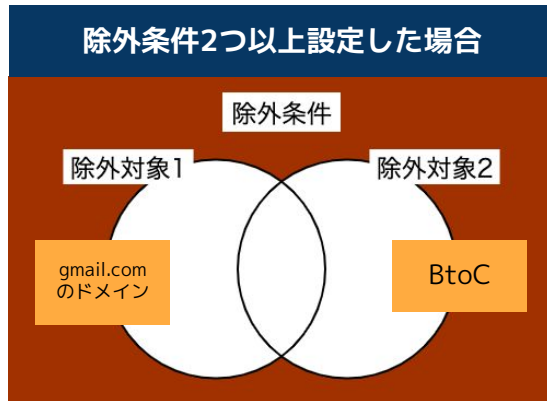
除外

抽出条件（AND）と除外条件（OR）の組み合わせイメージ



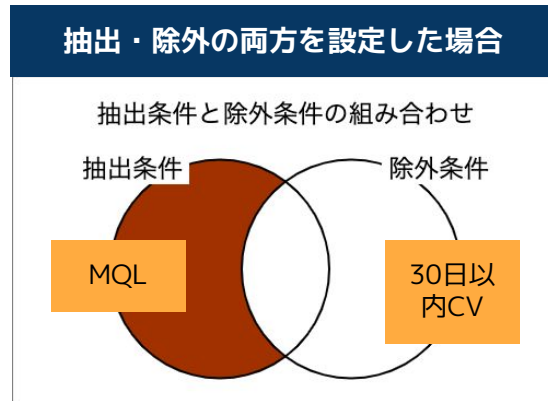
ラベルが「MQL」かつ「ターゲットリード」の場合に検知

↓
無駄な検知が多く確度の高いリードだけを検知したいケース



ドメインが「gmail.com」またはラベルが「BtoC」の場合に除外

↓
無駄な検知はまとめて除外したいケース



ラベルが「MQL」に一致かつ「CVが30日以上」は除外したい

↓
MQLは検知したいが直近CVはアプローチ中が多いから除外したい

通知先アドレスを複数設定することができます。

アクション

特定のリードに対して自動アクションを設定したい方はこちらから任意で設定することができます。

アクション

動作
指定したメールアドレスに通知する

通知先メールアドレス
koma@basicinc.jp nao@basicinc.jp

通知先メールアドレスを設定

「検知ON」で開始！

検知ルールを編集する

2024/04/22 18:49 更新

検知ON

検知ルール名 必須

検知タイプと条件アクションの組み合わせを管理する上で必要な名称です。
他の検知ルールと識別しやすくするため、一意な名前を設定してください。

再検討を開始

検知ルール名は50文字以内で設定してください。

検知履歴一覧に、新しい順で表示されます

🏠 > リード > 行動検知

行動検知

+ 検知ルールを作成する

検知履歴 検知ルール

検知ルール名: 選択してください 検知した期間: [] ~ [] 絞り込む クリア

リードのラベル: 選択してください

2件 1ページの表示件数: 10

リード情報	検知内容/検知日	直近CV
ダミー株式会社 部署名不詳 役職不詳 行動検知Gmailあさの ka.051.11.a+0430@gmail.com	検討度の高いページを訪問 2024/04/30 17:08 対象ページ • https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact	お問い合わせ 2024/04/30 15:24
テスト 部署名不詳 役職不詳 行動検知_再来訪 nao.komatsu+8@nowtas.com	再検討を開始 2024/04/29 16:08	お問い合わせ 2024/04/29 13:50

クリックで顧客帳票へ

役職や部署名で判断

どのページで検知されたか

直近のCV情報

行動履歴内にも、行動検知の情報が記載されます

行動検知テスト_ヤスタク1
更新日時: 2024/04/30 14:10

会社名: テスト会社 | メールアドレス: yastake+kent1@basicinc.jp (メールアドレス指定可能)
部署名: 未設定 | 電話番号: 03-0000-0000
役職: 未設定 | 携帯電話番号: 未設定

すべての情報 | 顧客情報 | コンタクト履歴 | **行動履歴**

初めて接触したのは?

初回検知日時	2024/04/30 14:05
流入チャネル	オーガニック検索 / https://www.google.com/
流入元	https://www.google.com/
リファラー	https://www.google.com/

最近6ヶ月間の活動

最終検知日時	2024/05/01 15:00
検知回数	8
RPV数	20
平均PV数	2.5
検知時間帯	109589

最近6ヶ月間の日別のアクセス履歴

最近6ヶ月間のCVの状況は?

最終CV日時	2024/04/30 14:10
検知CV数	1
CV率	12.5%
CV利用デバイス	desktop

行動検知履歴 (最新3件)

2024/05/01 15:08	再検討を開始
2024/05/01 15:08	再検討を開始
2024/05/01 15:08	検討度の高いページを訪問

対象ページ
• <https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact>

セッション (検知対象)

デバイス	OS	Windows	ブラウザ	地域	所属山根	検知時刻
アクセス日時	イベント	URL				
2024/05/01 13:53	お問い合わせ	https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact				検知
2024/05/01 13:53	お問い合わせ	https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact				00:00:01
2024/05/01 13:53	お問い合わせ	https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact				00:00:05
2024/05/01 13:53	お問い合わせ	https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact				00:00:53
2024/05/01 13:52	お問い合わせ	https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact				00:00:11
2024/05/01 13:49	お問い合わせ	https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact				00:03:20
2024/05/01 13:49	お問い合わせ	https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact				00:00:25
流入チャネル	オーガニック検索	https://www.google.com/				

行動検知履歴 (最新3件)

2024/05/01 15:08	再検討を開始
2024/05/01 15:08	再検討を開始
2024/05/01 15:08	検討度の高いページを訪問

対象ページ
• <https://c24042939006.stg.hmup.jp/contact>

セッション [再検討を開始](#)

デバイス PC

2つの検知ルールをあらかじめご用意。「**通知アドレス**」を設定するだけですぐに使えます。
(自社ドメイン・競合ドメインを除外するのもおすすめです)

検討度の高いページを訪問

料金ページに
訪問した顧客を
見逃さない! 🔥

検知ルール

指定したページを訪問した場合に検知します

検知対象ページ

contact, plan, price を含むページ

対象リード

オーナーのドメインは除外

再検討を開始

情報収集中の
顧客を見逃さ
ない! 🔥

検知ルール

流入チャンネルが
「Direct」「自然検索」「リスティ
ング広告」でサイトに訪問し
1分以上滞在すると検知します

検知除外ページ

ブログページ

対象リード

オーナーのドメインは除外

誰でも簡単に設計不要で開始！ チューニングしながら効率的に商談獲得をしていきましょう！

やること

メリット

まずはプリセットの
検知をON！

BtoBマーケのノウハウをもとに作成した
プリセット条件をONにして様子を見ましょう！

誰でも、自分たちで簡単に検知の設定
ができる（スコアリング設定不要）

検知・精査

検知されたリードをもとに、**無駄に検知している**
ものがあれば条件を精査してみましょう

リードの**確認が素早く**できて、判断し
やすい

チューニング

検知する対象や、**除外する対象や絞り込み**をし
検知ルールを更新

簡単な設定以外にも、**かゆいところに**
手が届いている

営業連携の効率化

一定の検知・連携ルールが決まったら、**通知先を**
自動で振り分けるなど**新たに検知ルールを作成**！

検知～連携までの**作業を効率化**できる

やりたいこと【例1】

過去MQLになった顧客が特定のページを閲覧した場合に検知したい。ただし、直近CVの人は除外したい
対象サービスが「ferret One」は田中さんに通知したい
対象サービスが「formrun」は佐藤さんに通知したい

検知条件①

検知タイプ	特定ページの閲覧
対象リード	ラベルが「ferret One」
除外条件	過去30日以内にCV
アクション	tanaka@ のアドレスに通知

検知条件②

検知タイプ	特定ページの閲覧
対象リード	ラベルが「formrun」
アクション	過去30日以内にCV
アクション	sato @ のアドレスに通知

やりたいこと【例2】

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「田中さん」なら田中さんに通知したい
営業担当が「森田さん」なら森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	ラベルが「田中さん」
-------	------------

アクション	tanaka@ のアドレスに通知
-------	------------------

検知条件②

検知タイプ	再来訪
-------	-----

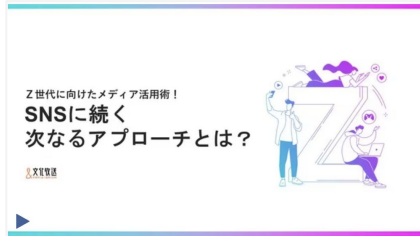
対象リード	ラベルが「森田さん」
-------	------------

アクション	morita@ のアドレスに通知
-------	------------------

再訪問通知でホワイトペーパーDL顧客から商談を獲得！

初回CV

Z世代に関する
ホワイトペーパーをDL



再訪問

Z世代に関する
記事を読む



行動検知

商談化

担当からアポイント打診
「Z世代へのアプローチ
にお悩みですか？」

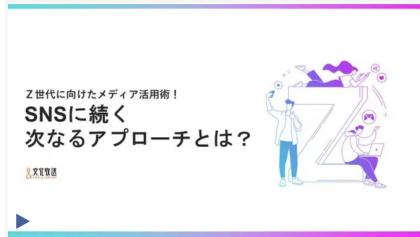


開始1ヶ月で2件再訪を検知し1件商談化を獲得！ 🎉

再訪問通知でホワイトペーパーDL顧客から商談を獲得！

初回CV

Z世代に関する
ホワイトペーパーをDL



再訪問

Z世代に関する
記事を読む



行動検知

担当からアポイント打診
「Z世代へのアプローチ
にお悩みですか？」



開始1ヶ月で2件再訪を検知し1件商談化を獲得！ 🎉

「再訪問検知／Z世代」

2 検知の対象にしたいページを設定してください

ferret One で作成したページ

ferret One で作成したページ・ブログから指定できます

外部サイトのページ

解析タグや埋め込みタグを設定した外部サイトのページURLを直接指定できます。タグの埋め込み方法は [こちら](#)

URLの一部

入力したURLの一部を指定し、タグを設定

ページ ▾

選択してください

対象ページ（いずれかに該当する）

・ページ

トンボ鉛筆様 | 「#トンボは勝ち虫」の認知が拡大！トンボ鉛筆の受験生をターゲットにしたSNS戦略 [/case/tombow](#)

日本大学様 | 学生がラジオCMを制作！国内最大級の総合大学の広報戦略に迫る [/case/NUPR](#)

東亜合成様 | 商品検索数が5倍に増加！Z世代向け「アロンアルファ」ラジオ広告戦略 [/case/aronalpha](#)

・ブログ

ラジオ×YouTube×TikTok バズプロモーション デジタル施策 [blog/z_sedaihe_promotion_jirei](#)

理系大学生が喋っている [blog/1](#)

Z世代のトレンド～ラジオメディア聴取実態調査とラジオのマーケティング活用～ [blog/38](#)

抽出

抽出条件

抽出対象のラベルが付与されている

対象ラベル（すべてに該当する）

Z世代

検知対象：

- ・「Z世代関係の記事」に訪問

検知対象：

「Z世代」ラベルが付与されている※

除外：

「joqr.co.jp」（自社ドメイン）

※特定のフォーム送信時に、「Z世代ラベル」を自動付与するようにフォームオートメーション機能を設定

メールオートメーション機能

1

行動検知機能

料金ページなどWebサイトを見た顧客の行動を検知することができます。

2

メールオートメーション機能

フォーム送信後のアクションを自動化。メールのクリックを通知させることができます。

メールマガジンのクリックを検知できる機能

メールオートメーションは、決まった条件で行う煩わしい作業を自動化して、効率的な運用を実現。フォームのCVが発生した際のアクションとして、ラベル管理やメール通知、メール送信などを自動で行うように設定できます。

ferret Oneで メール配信



検知！

リンクを
クリック



メールの通知

営業担当から
アプローチ！



ラベルの付与

セグメント
リスト作成！



活用例1. メルマガのクリックユーザーを営業担当に通知

①メルマガを定期配信

到達数 43 開封数 42

到達率 100.0% 開封率 97.67%

クリックユーザー数 40 CVR率 95.24%

CVR率 70.0%

配信内容

配信リスト: 8月研修リスト

配信数: 43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: 渡邊 真利恵 | 株式会社ベーシック | watanabemarie@basicinc.jp

【7/3 (月) 開催】 BtoBマーケで成果を出す体制構築セミナーを開催します！

From: 渡邊 真利恵 | 株式会社ベーシック <watanabemarie@basicinc.jp>

BtoBマーケを学ぶ ferret One

BtoBマーケのプロが解説！

プレビューを見る 配信先を確認する

URL別レポート

②クリックユーザーを通知

- ・ 固定のメアド宛に通知（複数設定可）
- ・ リードに割り当てられた営業担当者に通知の2通りの方法が可能です

■件名
【{サイト名}】メールオートメーション「リンクをクリック」_{名前}

■本文

【{サイト名}】
メールオートメーション通知

■対象のメールマガジン: {メール管理名}
http://stg-console.homeup.me/sites/c15040600319/~/~/キャンペーンメールのURL

■通知された条件: メールリンクをクリック

■対象のリンク: {リンクされたURL}

検索されたリード情報

■氏名: 小松 奈央
■会社名: 株式会社ベーシック
■検知された日時: 2023年06月06日 12:01

▼リードの詳細はこちらから確認いただけます
https://stg-console.homeup.me/sites/c15040600319/contacts/647e8c37c252250045cbdf457?tab=action_history

③架電もしくはメール



活用例2. クリックした人を架電対象としてリストアップ



メールをクリックした人を、アプローチリストとしてまとめ、これを見ながら効率よく架電をしたい。複数のメールを跨いでリストアップをしたい、またはエクスポートして外部環境で管理したい。

①メルマガを定期配信

到達数 43 開封数 42 クリックユーザー数 40 CVユーザー数 28
到達率 100.0% 開封率 97.67% クリック率 95.24% CV率 70.0%

配信内容
配信リスト: 8月研修リスト
配信数: 43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: 渡邊 真利恵 | 株式会社ベアシック [watanabemarie@basicinc.jp]

【7/3 (月) 開催】BtoBマーケで成果を出す体制構築セミナーを開催します！
From: 渡邊 真利恵 | 株式会社ベアシック <watanabemarie@basicinc.jp>

BtoBマーケを学ぶ
ferret One
BtoBマーケのプロが解説！

URL別レポート

②クリックユーザーにラベルを付与

リード一覧

メールアドレス 氏名 会社名
リードの登録日 フォーム フォームIDCVID
行動転入ルール名 通知した日時
メール配信状況 メール配信停止理由

ラベル: [すべてリロードする]

	メールアドレス	氏名	会社名	部署名	役職	登録日	種別	配信状況	配信停止理由	操作
<input type="checkbox"/>	watanabemarie@basic.jp	真 利恵	株式会社ベアシック		営業	2023年07月10日	研修プログラム (待ち込みアーク)	配信中	-	🗑️
<input type="checkbox"/>	watanabemarie@basic.jp	真 利恵	株式会社ベアシック		営業	2023年08月08日		配信中	-	🗑️
<input type="checkbox"/>	watanabemarie@basic.jp	真 利恵	株式会社ベアシック		営業	2023年08月08日		配信中	-	🗑️

③ラベルの有無でリードを絞り込み、架電リストとして活用

CSVでのエクスポートも可能です



活用例3. クリック情報に基づいて顧客をセグメント



展示会など、オフラインで獲得した見込み顧客のニーズや課題感が分からず、セグメントができない。メルマガから離反しないように、課題に合ったコンテンツだけが送られるようにしたい…

①メルマガを一斉配信

到達数 43 開封数 42 クリックユーザー数 40 CVユーザー数 28
到達率 100.0% 開封率 97.67% クリック率 95.24% CV率 70.0%

配信内容
配信リスト: 8月研修リスト
配信数: 43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: 渡邊 真利恵 | 株式会社ベーシック [watanabemarie@basicinc.jp]

【7/3 (月)開催】BtoBマーケで成果を出す体制構築セミナーを開催します！
From: 渡邊 真利恵 | 株式会社ベーシック <watanabemarie@basicinc.jp>

BtoBマーケを学ぶ
ferret One
BtoBマーケのプロが解説！

プレビューを見る 配信先を確認する

URL別レポート

②クリックユーザーに、セグメント用に使っているラベルを付与

設定・条件

メール配信リスト設定

リストの名前

抽出条件 (すべての条件に合致)

ラベル

リード項目 20230112_セミナー
2024/07/24セミナー参加

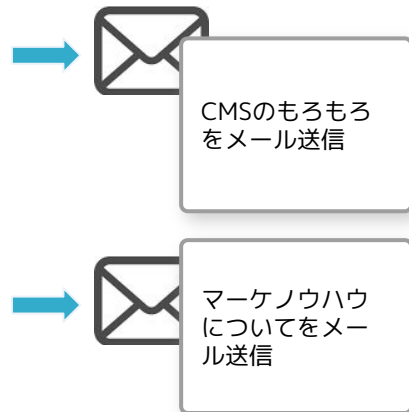
リード項目 (カスタム項目) 24年研修会参加

サイト内行動 DM
MA機能
MEO

メールの配信状況 未配信

抽出する 保存する

③追加されたセグメントリストで、最適なコンテンツを配信



展示会の御礼メールからアポを獲得



マーケティング・最適化 > メールマーケティング > メールマガジン > 20250131_展示会御礼メール

20250131_展示会御礼メール [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	187	開封数	41	クリックユーザー数	10	CVユーザー数	0
到達率	97.4%	開封率	21.93%	クリック率	24.39%	CV率	0.0%

配信内容
配信リスト: 20250131_DX EXPOマーケティングセールスワールド東京 全リード (3日分)
除外リスト:
配信数:
送信者:

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
		株式会社	行動履歴	到達	開封済	2	0
		株式会社	行動履歴	到達	開封済	2	0
			行動履歴	到達	開封済	1	0
			行動履歴	到達	開封済	2	0
		株式会社	行動履歴	到達	開封済	1	0
		(株)	行動履歴	到達	開封済	3	0
			行動履歴	到達	開封済	2	0
		株式会社	行動履歴	到達	開封済	1	0
		株式会社	行動履歴	到達	開封済	4	0
		株式会社	行動履歴	到達	開封済	1	0