

CSVでのメーリングリスト 作成から脱却！

新セグメント機能 ご紹介セミナー

ONLINE WEBINAR

アーカイブ配信あり

10/28 (火) **14:00~15:00**

株式会社ベーシック
カスタマーサクセス部
大井 菜緒



ferret One
ferret One

ferret One機能説明会

CSVでのメーリングリスト
作成から脱却！

新セグメント機能 ご紹介セミナー

ONLINE WEBINAR

アーカイブ配信あり

10/28 (火) 14:00~15:00

簡単な質問
に答えてGET

株式会社ベシズ
カスタマーサクセス部
本井 翠穂



【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。ご質問がありましたら、アンケートにご記載ください。

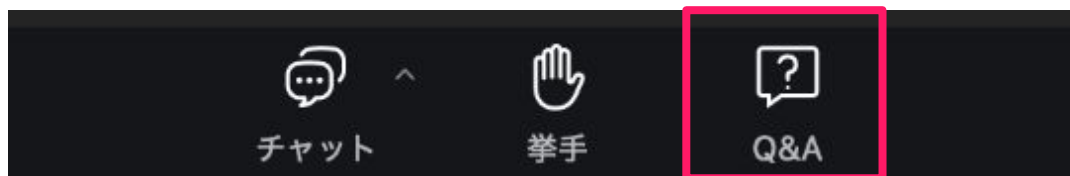
アンケート回答で

- 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/@segment>

ご質問がございましたら、
zoomのQ&A欄にご質問をご投稿ください



こちらよりご投稿いただけます

💡機能アップデートと移管案内について💡

他のMAツールと全く遜色なくセグメントの作成が可能に！

新セグメント機能をリリースしました！

現状 (as-is)	今後 (to-be)
リストは「and」条件のみの設定	「かつ (and)」「または (or)」の組み合わせで柔軟なリスト作成ができます
	

※ メール機能をご利用中のすべてのお客様にご利用いただけます※

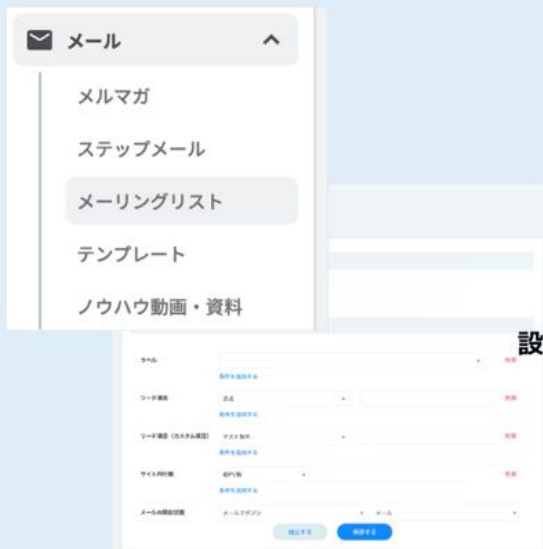
**セグメント機能を活用できる
イメージを持っている状態**

- ① 今回のアップデートでできるようになったこと
- ② 新セグメント機能への移行スケジュール・注意点
- ③ ferret One MAの関連機能のご紹介
- ④ 質疑応答

- ① 今回のアップデートでできるようになったこと
- ② 新セグメント機能への移行スケジュール・注意点
- ③ ferret One MAの関連機能のご紹介
- ④ 質疑応答

セグメントで設定できる条件が大幅に拡張されました！

現（旧）メールリングリスト機能



新セグメント機能



機能が進化！
設定場所も変わります

問題 1

セグメント作成条件の 組み合わせにORが使えない

or条件が組めないため、リストが無駄に増え、管理が煩雑に。オペレーションが複雑になるとインシデントリスクも高まる

課題 2

セグメント作成に使える 条件の種類が少ない

部分一致に未対応・日付の指定ができない…
これでは活用の幅も広がらず、満足にセグメント活用を提案できない

課題 3

セグメント設定のUIが 分かりにくい

そもそも各条件がAndかOrなのかも分かりづらい、何を入れたらいいか分からない枠が出てきたりもする…

解決策 1

リストでor条件が組み、 柔軟な設定が可能に

複数条件をあわせたリストが1つで管理・更新できるので運用が楽に。必要なセグメントがちゃんと組める！

解決策 2

セグメント作成に使える 条件を大幅拡充！

メールの最終アクション・値の有無や部分一致・日付の期間指定もできるように。リスト作成だけでなく、セグメントの用途拡大にも！

解決策 3

設定がわかりやすい 直感的なUIへ

条件項目のAndとOrの関係性がわかりやすくしました。他社MAの利用経験がある人にとっても馴染みやすいUIに。

デモでご紹介いたします

セグメント作成

セグメント名 必須

セグメント名1

条件軸

リードに付与されたラベル

対象ラベル

新規顧客

指定のラベルが付与されている

条件グループ 1

かつ

条件軸

サイト内行動

対象ラベル

最終訪問日

経過した日数

7 日以内

+ 条件を追加

または

条件軸

CVしたフォーム

対象ラベル

お問い合わせA

CVしてから経過した日数

7 日以内

+ 条件を追加

または

+ 条件グループを追加

設定を初期化する

ANDとORが組み合わせで使えます

- ルールグループが作れます① 親がOR・子がAND
 - (りんご AND ばなな) OR (すいか AND ぶどう)
- ルールグループが作れます② 親がAND・子がOR
 - (りんご OR ばなな) AND (すいか OR ぶどう)

【新セグメントで設定できる条件】※ **赤字**：今回新たに対応

- フォームが条件の場合
 - 「{フォーム名} or すべてのフォーム」でCV
 - 「{フォーム名} or すべてのフォーム」で {日付(from)}から{日付 (to)}の間にCV
 - 「{フォーム名} or すべてのフォーム」でCVからの日数が{数字}日以内
- ラベルが条件の場合
 - 見込み顧客のラベル「{値}」を持っている
 - **見込み顧客のラベル「{値}」を持っていない**
- リード項目が条件の場合
 - 「{項目名}」が「{値}」と一致する
 - 「{項目名}」が「{値}」と一致しない
 - ※選択項目はプルダウンで選択肢が表示される
 - 「{項目名}」が「{値}」を含む
 - 「{項目名}」が「{値}」を含まない
 - 「{項目名}」が「空である」
 - 「{項目名}」が「空でない」
 - ※以下、日付項目のみに適用
 - 「{日付項目の日付}」が「{日付}」以降
 - 「{日付項目の日付}」が「{日付}」以内
- サイト内行動が条件の場合
 - 行動履歴
 - 最終訪問日
 - このページを見た日
 - 「{チャンネル}」で訪問した日
 - 「{イベント}」が発生した
 - メール
 - 「{メール}」を開封した
 - 「{メール}」をクリックした
 - メールの最終開封日
 - メールの最終クリック日

※サイト内行動についての日付指定は、いずれも下記が可能

- 日付 が、 {日付(from)}以降
- 日付 が、 {日付(to)} 以内
- 日付 が、 {数字}日以上経過
- 日付 が、 {数字}日以内

Case1

【やりたいこと】役職者向けのコンテンツができたので、部長レイヤーと経営者レイヤーの人にまとめて送りたい

【問題】しかし、データの値が不揃い。「部長」「部長クラス」「部門長」が混在したり、「経営者/役員」「経営者」「代表取締役」が混在している

【対応策】役職が「部長」と一致するリストを作成・役職が「部長クラス」と一致するリストを作成・・・x6リスト。数が少ないものは諦める・・・

配信先リスト	件数
<input checked="" type="checkbox"/> 「部長」リスト	11
<input checked="" type="checkbox"/> 「部門長」リスト	11
<input checked="" type="checkbox"/> 「部長クラス」リスト	12
<input checked="" type="checkbox"/> 「経営者/役員」リスト	102
<input checked="" type="checkbox"/> 「代表取締役」リスト	25
<input checked="" type="checkbox"/> 「経営者」リスト	17
<input checked="" type="checkbox"/> 外部フォームor導入フェーズ (25/3)	353

こうせざるを得ない

Case2

【やりたいこと】商材A~Hごとにラベルを組んでいるが、商材A~D向けのセミナーができたので、A~Dいずれかのラベル貼られている顧客にメールで案内したい。商材A~Dは近いので、4対象にまとめてコンテンツを送りたいことがしばしば。

【対応策】商品ラベルAを持つリストを作成・商品ラベルBを持つリストを作成・・・x4リスト。大変……

AND・ORを明確に判断できるUIにアップデート

現状 (as-is)

そもそも「and」「or」なのか
わかりづらいUIだった

メールリスト設定

リストの名称

抽出条件 (すべての条件に合致)

ラベル 条件を追加する 削除

リード項目 条件を追加する 削除

リード項目 (カスタム項目) 条件を追加する 削除

サイト内行動 以内 条件を追加する 削除

メールの開封状態 メール

抽出する 保存する

今後 (to-be)

「かつ (and)」「または (or)」の言葉で
条件指定をわかりやすくしました。

セグメント作成

セグメント名

条件グループ 1

条件 リードに付与されたラベル 指定のラベルが付与されている

対象ラベル

条件グループ 2

条件 経過した日数

対象ラベル 日以内

+ 条件を追加

設定を初期化する 閉じる 保存する

ferret One デモアカウント_ferret One

ダッシュボード レポート リード (147) ライブラリ 検索 サイト ブログ ポップアップ 資料CV 広告 セミナー メール SNS 設定・管理 ツール マスター管理

サンプリングリスト

リード数 20 配信可能数 19 (配信可能率95.0%)

メールアドレス 全ての配信状況 絞り込む

全20件 CSVダウンロード 1ページの表示件数 10

メールアドレス	氏名	会社名	登録日	配信状況	配信停止理由
watanabe.yuki@basicinc.jp	渡邊彩衣	ベシック	2025/10/02	配信中	-
aaa@gmail.com	山田 太郎	株式会社〇〇	2025/09/10	配信中	-
ichiro.kato@example.com	加藤 一郎	XYZソリューションズ株式会社	2025/08/19	配信中	-
mayu.kobayashi@example.com	小林 真由	株式会社スマートデザイン	2025/08/19	配信中	-
daisuke.nakamura@example.com	中村 大輔	株式会社エコフューチャー	2025/08/19	配信中	-
ayaka.yamamoto@example.com	山本 彩香	株式会社クリエイティブワークス	2025/08/19	配信中	-
sho.ito@example.com	伊藤 翔	株式会社ネクストリンク	2025/08/19	配信中	-
misaki.takahashi@example.com	高橋 美咲	株式会社ブルーカイ	2025/08/19	配信中	-

202108_展示会名刺交換

条件を編集する + このリストにメールを送る

リスト 詳細

セグメント条件

条件軸 リードに付与されたラベル 対象ラベル 新規顧客 指定のラベルが付与されている

条件グループ 1

条件軸 サイト内行動 対象ラベル 最終訪問日 経過した日数 7 日以内

条件グループ 2

条件軸 CVしたフォーム 対象ラベル お問い合わせ先 CVしてから経過した日数 7 日以内

利用箇所

- メルマガ
 - 20220417_展示会のお礼 配信予定
 - 20220417_営業DXのホワイトペーパーDL請求 配信済み
- ステップメール
 - 20220502_アポの催促 配信済み
 - 20220501_アポの催促 配信済み

変更履歴

- 2022/05/31 12:40 minatatsu@basicinc.jp
- 2022/05/31 12:40 minatatsu@basicinc.jp
- 2022/05/31 12:40 minatatsu@basicinc.jp

- 見込み顧客数・配信可能数の表示を大きくしました
- メール配信可否・配信停止理由が一覧化されました
- タブの切替で抽出条件を確認できるように
- メールでの利用箇所が分かるように
- 変更履歴（誰がいつ変えたか）も可視化

リード画面からも、所属しているメーリングリストを確認できるようになっています

こまつセミナー
更新日時: 2024/11/27 17:39

会社名	会社名	メールアドレス	komatsunao+1127@basicinc.jp (メルマガ配信可能)
部署名	未設定	電話番号	未設定
役職	未設定	携帯電話番号	未設定

すべての情報 リード情報 コンタクト履歴 行動履歴

直近のコンタクト履歴

2024/11/27 17:39	お問い合わせ
------------------	--------

直近6ヶ月間の活動

最終訪問日時	2024/12/04 18:00
総訪問回数	31
総PV数	89
平均PV数	2.87
総滞在時間	2時間9分5秒

直近の行動履歴

2024/08/23 12:08	メール送信	["{CUSTOMER_NAME}"姓] "{MA... /files/c21080322966/campaign... あなま基
2024/08/23 12:04	メール送信	/files/c21080322966/campaign...
2024/08/23 12:03	メール開封	タイトル /files/c21080322966/campaign...
2024/08/23 11:56	メール送信	タイトル /files/c21080322966/campaign...
2024/08/16 18:05		新しいページ (9) https://c21080322966.hmap.jp/...

ラベル

所属しているメーリングリスト

この所属しているメーリングリストにはデータがありません

こまつセミナー
更新日時: 2024/11/27 17:39

会社名	会社名	メールアドレス	komatsunao+1127@basicinc.jp (メルマガ配信可能)
部署名	未設定	電話番号	未設定
役職	未設定	携帯電話番号	未設定

すべての情報 リード情報 コンタクト履歴 行動履歴

基本項目

氏名	こまつセミナー		
姓		名	
氏名 (カナ)			
姓 (カナ)		名 (カナ)	
年齢 (年代別)		都道府県	

メルマガ配信状況

<input checked="" type="checkbox"/> 配信中	メルマガ停止理由	-	停止日時	-
-----------------------------------------	----------	---	------	---

ラベル

所属しているメーリングリスト

この所属しているメーリングリストにはデータがありません

今後はセグメントでのリスト作成を推奨します

＼ 推奨 ／

セグメントでのリスト作成
(動的リスト)

インポートでのリスト作成
(静的リスト)

※リスト作成方法が変わります

インポート箇所をリード一覧に集約。
CSVファイルインポートでラベルを付与して**セグメント**を作成します

現状 (as-is)

専用の画面「メールリスト」から
インポートしてリスト作成



今後 (to-be)

リード一覧からのインポートで、
セグメントとして保存するかを選ぶ



メールを送るリストのため

アプローチ対象を選定するため

失注済み顧客に営業担当から一齐にメールを送信する

セグメント名 必須

営業担当別×失注済み顧客リスト (濱田担当顧客)

条件グループ1

条件軸

リード情報

対象項目

商談フェーズ

詳細条件

一致する 失注

かつ

条件軸

リード情報

対象項目

営業担当者

詳細条件

含む 濱田

+ 条件を追加

従業員数

未回答

連絡が繋がりがやすい時間帯

商談フェーズ

- 未回答
- 未商談
- 商談化
- 案件化
- 受注済み
- 失注

【テスト太郎様：予算消化のご相談について】 ferret One 濱田

From: 濱田 将司 <hamadamasashi@basicinc.jp>

テスト太郎 様

いつもお世話になっております、ベーシックの濱田です。
以前は弊社のferret Oneに関してお打ち合わせの機会をいただきありがとうございました。

今回ご連絡をさせていただいたのは、
来期の販促計画をたてられている企業様より相談のお声を頂戴することが多くなっており、
貴社に対しても改めて計画立案からご支援できるのでは？と思ってお声がけさせていただきました。

- ・未消化予算の有効活用方法
- ・リード獲得の計画、リード育成の計画

< ferret Oneの事例 >

- ・半年に1回程、お手紙風のメールをセグメント配信
- ・BtoBで予算申請が多い10月、2月
- ・400件～500件配信で、11商談・2受注も発生🎉

カスタム項目とは？

基本情報に加えて、追加で管理したい独自の顧客管理項目のこと。
 フォームやCSVで情報を取得し、顧客情報に蓄積することでメーリングリストの条件として使えます。



行動履歴や顧客情報で
 セグメントメール配信

顧客に合ったメールを
 送り成果を最大化

カスタム項目：例えるなら「顧客カルテ」

- 特徴
 - 事前に定義された属性（文字列・数値・日付など）として蓄積される
 - **分析・集計に強い**：セグメントと組み合わせたフィルタリング・集計、SFA連携などに最適
- おすすめの使い分け
 - **長期的に保持・更新され続ける情報**（例:商談フェーズ・ネクストアクション日・提案商品・商談ログのメモ）
 - **顧客の「属性管理」目的**（氏名・業種・会社規模など）

ラベル = 例えるなら「付箋メモ」

- 特徴：
 - 複数付与が可能で、自由度が高い
 - **分析というより分類や絞り込みの補助に強い**
 - 短期的な施策・行動トリガーに柔軟に使える
- おすすめの使い分け
 - **短期・一時的に付与して施策に活用する情報**（ウェビナー参加フラグ・特定CPの対象者）
 - **顧客の「行動履歴や状態管理」目的**（行動検知したリード）

長く残す属性はカスタム項目、施策で動く条件はラベル

逆営業や競合企業にメール配信をしたくない場合は、「無効リード」のようなラベル運用もおすすめです

条件グループ1



条件軸

送信したフォーム

対象フォーム

逆営業専用フォーム

詳細条件

フォーム送信した

CV除外したリードを含める

営業専用フォーム

当社にご興味をもていただき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・サービスをお買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)

例：山田 太郎

会社名

例：株式会社○○○

メールアドレス

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

例：03-1234-5678

お問い合わせ内容

条件軸

ラベル

対象ラベル

無効リード

詳細条件

指定のラベルが付与されている

目視で除外したいリードに「無効リード」ラベルを付与する

条件軸

リード情報

対象項目

商談フェーズ

詳細条件

一致する

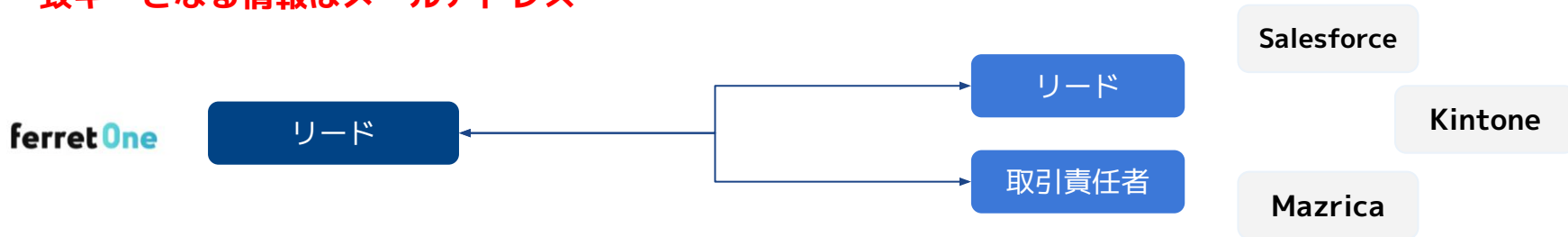
受注済

カスタム項目に既存顧客かどうかを判定できる項目を用意して、除外

面倒なデータ更新は、SFAとの顧客データ同期で自動化！
SFA内にある情報を活かしたメール配信ができるようになります。

顧客データ同期

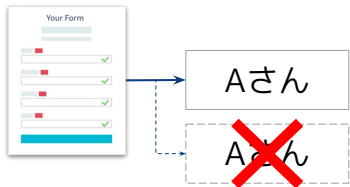
5分間に一回、fOリードの情報を紐づくSFのリード/取引先責任者に同期して差分を一致させる
一致キーとなる情報はメールアドレス



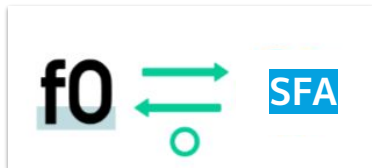
現在ご利用いただけるのは、Salesforceとの顧客データ同期（対象：MAプランのお客様）のみですが、今後APIの解放に伴い、その他のSFAやCRMとも連携が可能になる予定です

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。

メールを送るリストのため

アプローチ対象を選定するため

メールの開封/クリックユーザーリストもCSVでインポート可能に！

→ セールスが架電する対象リストとして活用いただけます。

抽出条件からセグメントを選択してください

セグメント名 **必須**

20250120_メルマガ開封

条件グループ1

- ラベル
- 送信したフォーム
- リード情報
- 最終訪問日
- ページ閲覧
- チャンネル訪問
- イベント
- メール開封
- メール内のリンクをクリック

対象メール

20250120_【サンプル】自社セミナー集客メルマガ

詳細条件

開封した



料金ページなど重要なページを閲覧したリードもCSVでインポート可能に！

→ セールスが架電する対象リストとして活用いただけます。

セグメント名 **必須**

AIに関する機能ページの閲覧

条件グループ1

条件軸

ページ閲覧

対象項目

AIが振り返りと改善案を提示するマーケティング支援機能を追加

詳細条件

期間指定 (以降) 2025/10/03

+ 条件を追加



例1 営業担当別で、案件化リードの追客漏れの管理に

AND条件

- 商談ステータス：“03_案件化” に一致する
- ネクストアクション日：“1日”以上経過
- 営業担当者：“濱田さん”に一致する

例2 3月のセミナー申込者からの案件化数を数える

AND条件

- フォーム：“Aセミナー” に “25/3/1~25/3/31”の間でCV
- 商談ステータス：“03_案件化” に一致する

商談数の算出の場合は以下

AND条件

- フォーム：“Aセミナー” に “25/3/1~25/3/31”の間でCV
- 商談ステータス：“01_商談化” に一致する で別途リスト化

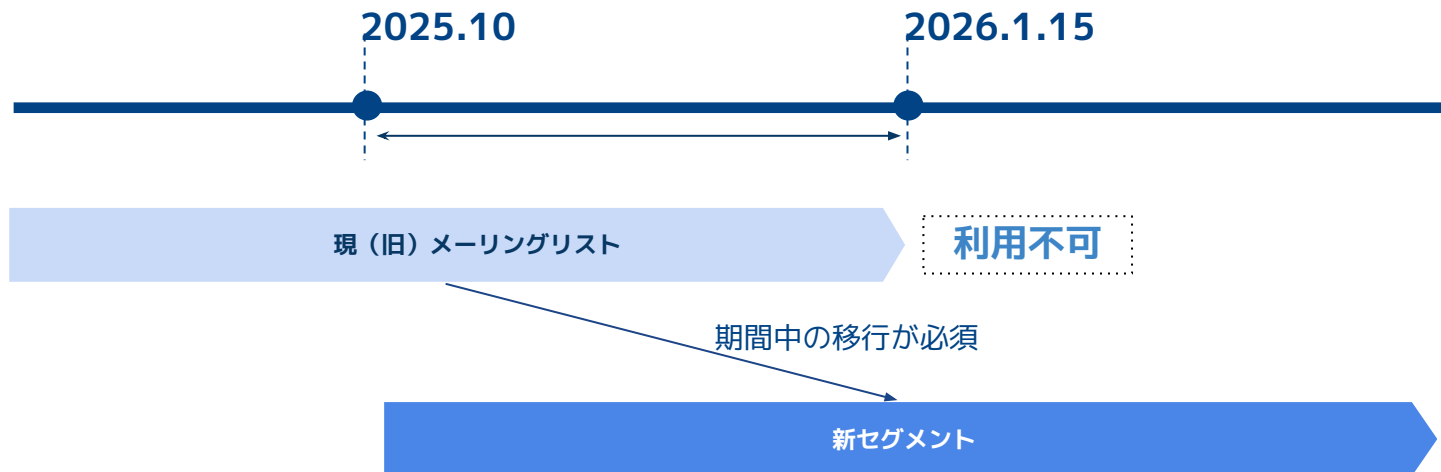
The screenshot shows a CRM interface for lead management. At the top, there are filters for 'リード' (Lead) and 'セグメント' (Segment), and a date range '202108_展示会名列交換'. There are buttons for '編集する' (Edit) and 'このリストにメールを送る' (Send email to this list). Below the filters, there are three summary cards: '見込み顧客数' (1,234), '配信可能数' (1,234, 00.00%), and 'セグメントメール送信回数' (1,234). There are input fields for 'メールアドレス', '名前', and '会社名', and a '絞り込む' (Filter) button. Below the filters, there is a table with 123,456 items. The table has columns for 'メールアドレス', '名前', '会社名', '部署名', '役職', '登録日', '配信状況', and '配信停止理由'. The table shows several rows of lead data. At the bottom, there is an illustration of three business people (two men and one woman) looking at a 'SALES REPORT' document.

- ① 今回のアップデートでできるようになったこと
- ② **新セグメント機能への移行スケジュール・注意点**
- ③ ferret One MAの関連機能のご紹介
- ④ 質疑応答

2026年1月15日までに移管をお願いいたします

2026年1月15日以降は、

- ・メルマガの配信設定画面で旧メーリングリスト機能のリストが選べなくなります
- ・メーリングリスト機能からの、「新規作成」「編集」「インポート」ができなくなります
(メーリングリストの閲覧・CSVダウンロードは可)



Q. 旧メーリングリスト廃止で、できなくなることはありますか？

項目抽出によるリスト生成や、CSVインポートなど基本的な機能はすべて引き継がれますが、一部仕様に変更がございます。

詳細の比較表は、[リリースノート](#)からご確認いただけます。

< 新セグメント機能で対応ができなくなる抽出条件 >

- ・ サイト内行動（総PV数、平均PV数、直帰率、総滞在時間、総CV数）
- ・ 初回訪問日時
- ・ 特定の流入元からの訪問（旧選択肢）
- ・ 特定のステップメールを開封/クリックした

カテゴリー	条件	旧メーリングリスト	新セグメント	備考
ラベル	特定のラベルが付与されている	○	○	
	特定のラベルが付与されていない	×	○	※第3弾にリリース ※今後発行予定あり
リード項目の値	一致する	○	○	
	一致しない	×	○	
	含む	×	○	
	含まない	×	○	
	空である	×	○	
カスタム項目の値	空でない（値がある）	×	○	
	一致する	○	○	
	一致しない	×	○	
	含む	×	○	
	含まない	×	○	
サイト内行動	空である	×	○	
	空でない（値がある）	×	○	
	日付項目の期間指定	×	○	
	総PV数（n以上～n未満）	○	×	
	訪問回数（n以上～n未満）	○	○	
	平均PV数（n以上～n未満）	○	×	
	直帰率（n以上～n未満）	○	×	
	総滞在時間	○	×	
	総CV数	○	×	
	初回訪問日時（～日以上/以内）	○	×	
初回訪問日時（n月n日より前後）	×	×		
最終訪問日時（～日以上/以内）	○	○		
最終訪問日時（n月n日より前後）	×	○		
メールへのアクション	特定の流入元からの訪問（旧選択肢）	○	×	
	特定の流入チャネルからの訪問	○	○	
	特定の流入チャネルからの訪問（期間指定）	×	○	
	特定のページを開覧した	×	○	
	特定のページ閲覧（期間指定）	×	○	
	特定のフォームへのCVがある	○	○	
	特定のフォームへのCV（期間指定）	×	○	
	任意のフォームへのCVがある	×	○	全フォームが対象
	任意のフォームへのCV（期間指定）	×	○	全フォームが対象
	特定のイベントの発火がある	○	○	
	特定のイベント発火（期間指定）	×	○	
	特定のメールマガジンを開封した	×	○	
	特定のメールマガジンを開封した（期間指定）	×	○	
特定のメールマガジンをクリックした	○	○		
特定のメールマガジンをクリックした（期間指定）	×	○		
メールマガジンの最終開封日（期間指定）	×	○		
メールマガジンの最終クリック日（期間指定）	×	○		
メールマガジンのクリック回数合計	×	○		
特定のステップメールを開封した	○	×		
特定のステップメールをクリックした	○	×		

Q. 旧メーリングリスト廃止に伴い、どのような対応が必要でしょうか？

<メーリングリスト作成手順の変更>

- ・メーリングリスト画面で作成していたものは、今後セグメント画面にて作成をお願いします。
- ・CSVでインポートしていたものは、リード>CSVインポート画面でご対応をお願いします。

※ インポート時、「インポートするリードでセグメントを作成する」にチェックを忘れずに ⚠

※ メール配信時、新セグメントと旧メーリスを組み合わせることはできないため、一気に移管がおすすめです

<過去作成したものは？>

- ・新セグメント機能に移管をお願いします。
- ・ただし、繰り返し利用するものでなければ、**移管は不要**です。

(例) 開催済みのセミナー申込者リスト

- ・過去のメーリスは、メーリングリスト画面での閲覧・CSVダウンロードも可能です。

The screenshot shows the 'ferret One' interface for CSV import. The breadcrumb is 'リード > CSVインポート'. The main heading is 'CSVファイルのインポート(リード)'. A progress bar shows four steps: 1. アップロード (completed), 2. マッピング (current step), 3. データの確認, 4. インポート. Below the progress bar, there is a note: 'CSVファイル内の各データを ferret One 内にどのデータとして取り込むか、それぞれ選択してください。 ※メールアドレスは必ず選択する必要があります。' There are four input fields: 'リストの種別' (with a placeholder 'リストの種別を入力してください'), 'ラベル' (with a placeholder 'すべてのデータに一括で付けたラベルを入力してください'), '配信状況' (with a checkbox 'インポートするリードを全て「配信停止中」にする'), and 'セグメント' (with a checked checkbox 'インポートするリードでセグメントを作成する'). A red box highlights the 'セグメント' checkbox. At the bottom, there is a link '展示会名刺交換リスト_2025-10-27'.

Q. メーリングリストで配信予約したものはどうなりますか？

A. 15日以降の日付にメーリングリストを使って配信予約したものは送信が行えないので、ご注意ください。セグメントを利用することを強くお勧めいたします。

Q. メーリングリストでインポートしてたものは、どのように作成しますか？

A. リード画面でインポートする際に「セグメント作成」に✓をお願いします。

Q. 過去に配信したメルマガからメーリングリストは確認できなくなりますか？

A. 配信リスト及び配信数から確認ができます。

1

新セグメント機能で、OR条件など設定できる抽出条件が大幅に増えました！🎉

2

新セグメント機能は、メール作成 & アプローチリストの抽出で活用いただけます

3

旧メールリスト機能は、2026年1月15日で廃止になりますので、移行のご対応をお願いします

- ① 今回のアップデートでできるようになったこと
- ② 新セグメント機能への移行スケジュール・注意点
- ③ ferret One MAの関連機能のご紹介
- ④ 質疑応答

	サイト運用だけなら	リード獲得するなら	ナーチャリングするなら	営業連携や業務効率化をするなら
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
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	AIBOW (コンテンツ作成・レポート)			
マーケティング	ポップアップ機能 (5個)			ポップアップ機能 (10個)
	キャンペーン機能			
	行動履歴レポート			
	Webhook / ワークフロー			
メール配信	外部API公開			
	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			

※1) 見込み顧客数×10倍を
配信数上限とする

ラベルの付与を自動化して、セグメントに活用！

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。



**従業員規模
1000名以上を選択**



 **大手企業担当に
通知**


**従業員規模
101~999名を選択**



 **中小・中堅企業
の事例を紹介**

**従業員規模
5名~100名を選択**



 **SMB顧客
メーリスに追加**

マーケティング業務を効率化する「AIBOW」

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。



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？

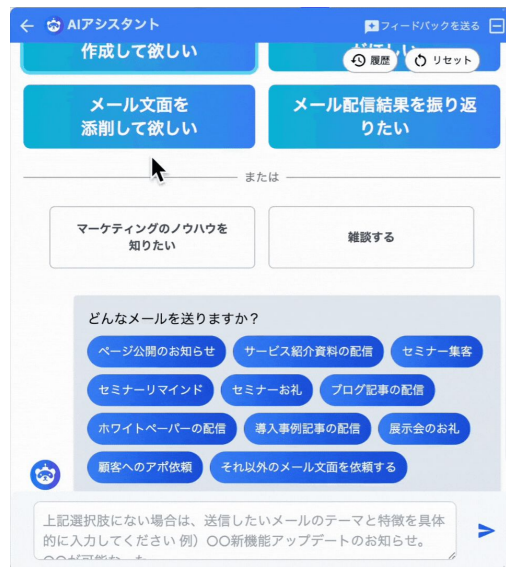
施策実行

- 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 **B版**

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 **B版**
- 戦略設計** **B版**
 - 初期戦略の設計支援

＼1分でメルマガ作成！／



AIアシスタント

作成して欲しい

履歴 / リセット

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。

＼配信実績からメールを分析！／

- 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

【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マーケティングで他社と差別化 | BtoBマーケティングするなら...
- CV率: 54.55%
- 特徴:
 - 「ニッチ市場だからこそ、BtoBマーケティングで他社と差別化」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。

安心して営業部門とferret Oneを共用！営業権限の追加

営業さんにはサイト編集してほしくない！という場合に利用できる権限

※一例

これまでの管理者権限

営業メンバー権限



サイト編集



メルマガ送信



リード閲覧



CSVインポート
ダウンロード



煩雑な業務を自動化! ワークフローオートメーション

CV後の振り分け, 情報の取得、営業への連絡など、AIがニンゲンに代わり自動化!

BtoB マークをもっと簡単に
ferret One フェレットワン


ferret One機能説明会

マーケ担当の
"あるある作業"を自動化!

Webhook × Workflow機能
先行説明会

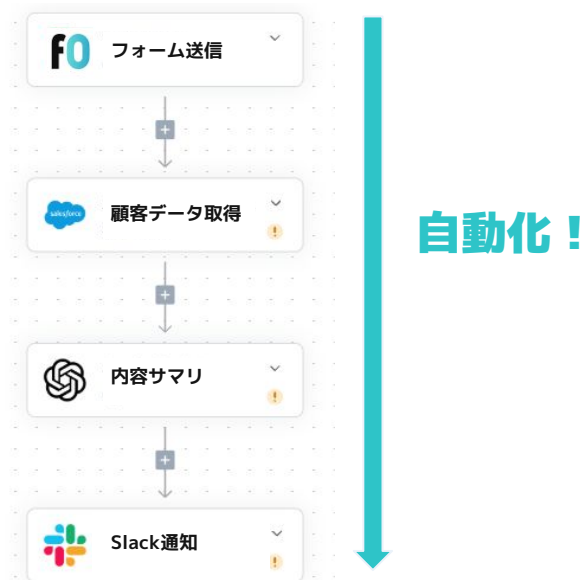
ONLINE WEBINAR

【アーカイブ配信中】



株式会社ベーシック
カスタマーサクセス部
大井 菜緒

[アーカイブ視聴用ページ](#)





Webhook

チャット通知の文面を
カスタマイズする



Webhook

Googleスプレッドシートに
CV情報を自動連携



Webhook

行動検知した顧客へメール
で追客・アポ打診



Salesforce

API

ferret Oneの行動履歴を
Salesforceに送信する



API

ferret One以外のフォー
ムからのCVを自動で取得



Mazrica
Sales

kintone

API

様々なCRMツールと
双方向連携

アーカイブセミナー視聴で、ベータ版のトライアル申し込みエントリーできます！

ferret Oneが提供している“MA機能”を体験しませんか？

まずは2週間！無料で体験

MA無料トライアルプラン

■ ferret One搭載のMA機能

- メール（一斉/ステップ）
- 行動検知（ホットリード）
- ワークフロー
- API / Webhook など



■ トライアルの注意事項

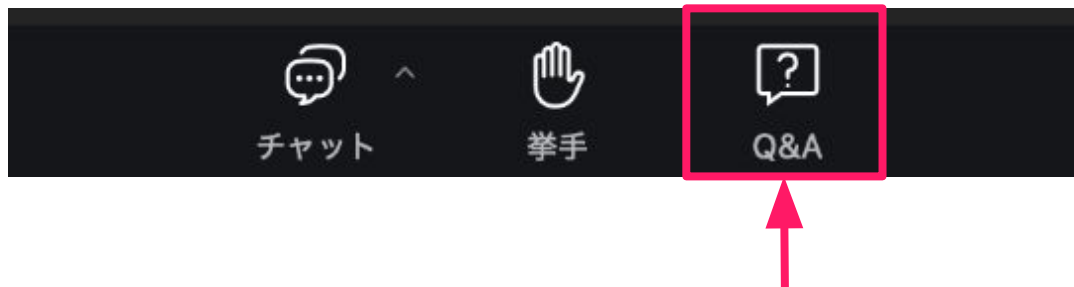
無料トライアルの適用期間は2週間となります。

終了後、CS担当よりアンケートへのご協力をお願いする予定ですので、ご協力をお願いいたします。



- ① 今回のアップデートでできるようになったこと
- ② 新セグメント機能への移行スケジュール・注意点
- ③ ferret One MAの関連機能のご紹介
- ④ **質疑応答**

セグメント機能に関するご質問がございましたら、
zoomのQ&A欄にご質問をご投稿ください



ウェビナー資料

ferret One

ferret One機能説明会

CSVでのメーリングリスト
作成から脱却！

新セグメント機能ご紹介セミナー

ONLINE WEBINAR

アーカイブ配信あり

10/28(火) 14:00~15:00

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、ご希望の方には、無料でferret Oneの機能活用サポートMTGを実施させていただきます！

※アンケート記入締切は終了後【1時間以内】となります

ferret

BtoBマーケするなら

