

2026.07 料金表

ferret Growth suite

目的に合わせて選べるパッケージプランと、単品プロダクト、各種ソリューションメニューをご用意しています。

プロダクト

ferret CMS
フェレット・シーエムエス

ferret MA
フェレット・エムエー

ferret SFA/CRM
フェレット・エスエフエー・シーアールエム

パッケージ

ferret Marketing suite
CMS + MA

ferret Sales suite
MA + SFA/CRM



ferret Growth Suiteとは

こんな課題はございませんか？

マーケティングから営業まで、日々の業務でこんな悩みはありませんか？

01

リード獲得・精査業務



- 📄 コンテンツやLPの作成に時間がかかる
- 📈 サイト分析や改善ポイントの発見に手間がかかる
- 👤 問い合わせ後のリード精査に工数がかかる
- 👥 営業へ渡すべきリードの判断が属人化している

02

ナーチャリング運用



- ✉️ メール配信やシナリオ設計・運用が煩雑
- 👤 検討度の高いリードへの後追いができていない
- 🎯 有望顧客の見極めに時間がかかる
- 🤝 営業へのトスアップ判断が属人化している

03

営業活動



- ✍️ 商談記録やSFA入力に時間がかかる
- 🔍 商談前の情報収集や準備が大変
- 🔔 フォロー漏れや案件停滞に気づけない
- 📊 マネージャーが異常値やリスク案件を把握しづらい

ferret Oneの自動化機能が、 作業から解放し、成果に集中できる毎日へ

定型業務や判断業務を自動化し、マーケティングも営業も、より付加価値の高い活動に集中できます。

01

リード獲得・精査業務を自動化



コンテンツ作成や
サイト分析を自動化



リード情報の自動精査・
スコアリング



営業へのトスアップや
振り分けを自動化



リード獲得から営業連携までを自動化し、
成果につながるリードに集中できます。

02

ナーチャリング運用を自動化



最適なタイミング・内容で
自動メール配信



検討度の高いリードを可視化し、
優先度の高いリードを抽出



検討度の高いリードを自動で後追いし、
営業へトスアップ



見込み客の育成と見極めを自動化し、
営業につながるリードを最大化します。

03

営業活動を自動化・効率化



商談記録やSFA入力を
自動化・簡素化



商談前の情報収集や準備を
自動でサポート



異常値やフォロー漏れを検知し、
アラートでお知らせ



マネージャー向けに可視化し、
迅速な判断を支援



営業の生産性を高め、重要な商談や
顧客対応に集中できる環境をつくれます。



ferret One が、マーケティングから営業までの業務を自動化し、
チーム全体の生産性と成果を向上させます。

- ✓ 作業時間を削減
- ✓ ヒューマンエラーを防止
- ✓ チームの生産性を向上



リード獲得・リード育成・商談創出までを一元管理・自動化できる

AIワークフロー搭載

マーケ×セールス業務クラウド

リード獲得

リード育成

商談・顧客管理



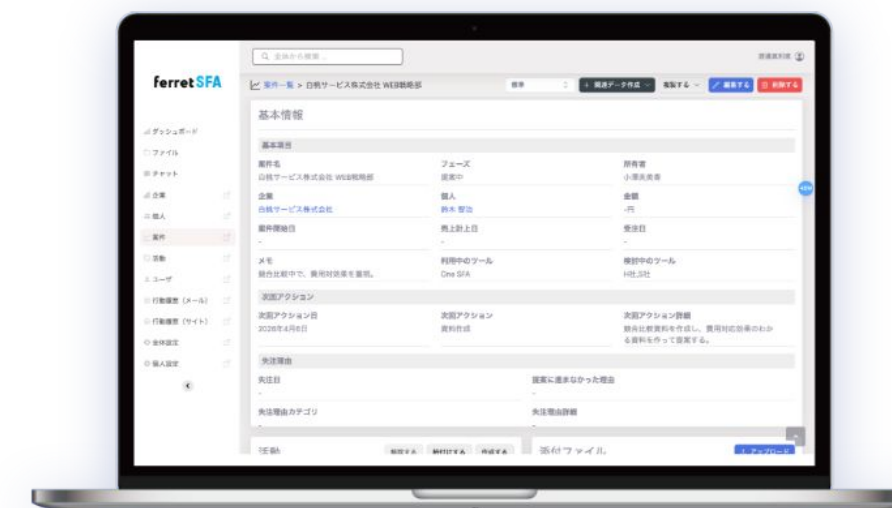
ferret CMS
フェレット・シーエムエス

BtoB特化のLP・サイトが
パワーポイント感覚で誰でも扱える
マーケティング向けノーコードCMS



ferret MA
フェレット・エムエー

使わない機能と従量課金を削減！
国内BtoB企業向けにとって
コスパ最強を目指したMA



ferret SFA/CRM
フェレット・エスエフエー・シーアールエム

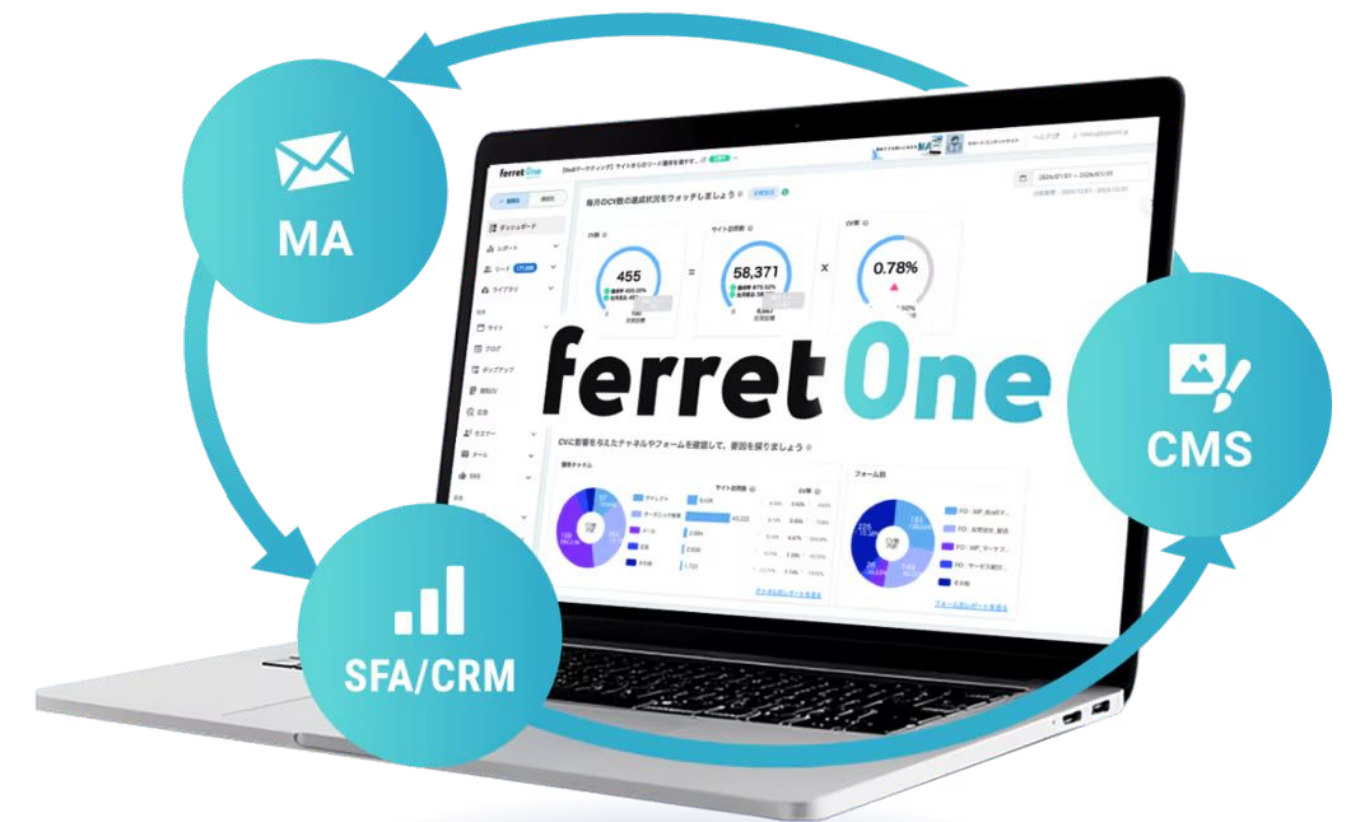
入力負担を最大限に下げ、
マーケとのデータ分断に陥らない
現場定着率99.8%のSFA/CRM

業務を自動化できる機能が使いやすいプラン体系になりました！

300以上のツールと連携し、業務を自動化！
workrun（ワークフロー機能）

ブログやメールの作成をまるっとおまかせ！
MABOWエージェント

ferret Oneをあらゆるツールとつなげる！
API・Webhook機能



プランによって、
その他の機能もお得に使えるようになっています。

最新の料金プラン

ferret Marketing Suite（7月以降ご提供のプラン）



【変更点】
・赤字：新たに解放される機能
・青字：既存プランから制限がかかる機能

旧：ferre One CMS+リードジェンに相当

旧：ferre One CMS+ナーチャリングに相当

旧：ferre One MAに相当

新登場のプラン

		ferret リードジェン	ferret リードジェンプラス	ferret ナーチャリング	ferret マーケティンググロース
基本	料金	月額 13 万円 / 税抜	月額 16 万円 / 税抜	月額 20 万円 / 税抜	月額 25 万円 / 税抜・初期費用 50万円
	利用ユーザー数	3ユーザー	5ユーザー	無制限（営業・分析権限） 5ユーザー（管理者・コンテンツ制作権限）	無制限（営業権限・分析権限） 10ユーザー（管理者・コンテンツ制作権限）
標準機能		① CMS機能 Webサイト制作 / LP制作 / ブログ編集 / フォーム作成 / ベースデザイン設定（5セット） ② 1to1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	フォーム連携のみ	フォーム連携のみ	フォーム連携+SFA顧客データ同期	フォーム連携+SFA顧客データ同期
	Webhook / ワークフロー連携	ワークフロー連携 （workrunとのWebhook連携のみ）	ワークフロー連携 （workrunとのWebhook連携のみ）	Webhook	Webhook
	API利用	-	-	API利用	API利用
顧客蓄積	リード数上限	2,000件	2,000件	20,000件	30,000件
SEO順位チェック	KW登録上限	60ワード	60ワード	100ワード	100ワード
AI機能		MABOWチャット+ MABOWエージェント（ブログ）	MABOWチャット+ MABOWエージェント（ブログ）	MABOWチャット+ MABOWエージェント（ブログ・メール）	MABOWチャット+ MABOWエージェント（ブログ・メール）
マーケティング	キャンペーン機能	○	○	○	○
	行動履歴レポート	○	○	○	○
	ポップアップ機能	5個	5個	10個	20個
	セミナー機能	-	10回のみ	○	○+AI機能（予定）
メール配信	メルマガ配信機能	-	20,000件（※1）	200,000件（※1）	300,000件（※1）
	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	○	○
自動化	ワークフロー	3フロー / 1メンバー	3フロー / 1メンバー	6フロー / 2メンバー	23フロー / 4メンバー
	オートメーション	-	-	○	○

※1 配信数は、プランに含まれるリード数 × 10通が上限となります。

料金プラン（オプション）



機能オプション（利用量）			
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
ポップアップ追加	30個	8,000円	月額
ベースデザイン設定（新CMSのみ）	1セット	6,000円	月額
ユーザー数（コンテンツ制作権限）	1ユーザー単位	10,000円	月額
ユーザー数（営業権限）	1ユーザー単位	3,000円	月額
ユーザー数	無制限	50,000円	月額
リード数追加	+10,000件	8,000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
ベースデザイン設定	5設定単位	30,000円	月額
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

機能オプション			
行動検知機能	CMS+Leadgen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
SFA顧客データ同期	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	-
セミナー機能	エントリー・スタンダードプランのみ	30,000円	月額
APIの利用	100,000コール/日	10,000円	月額
Webhook利用（追加）	300回/日	10,000円	月額
ワークフロー機能	5フロー / 3メンバー	15,000円	月額
ワークフロー フロー数追加 （対象：ワークフロー利用プラン）	1フロー	2,500円	月額
ワークフロー メンバー追加 （対象：ワークフロー利用プラン）	1メンバー	1,500円	月額
SAML機能	ユーザー数に応じて	15,000円～	月額
パスワード閲覧制限機能	全プラン/無制限	20,000円	月額

【新プランの適用について】

- ・新プランの提供は強制ではございません。旧プランを引き続きご利用いただくことも可能です。

【プラン変更の手続き：ご料金が変わらない場合】

- ・覚書などの書面での締結はございません。
- ・セミナー視聴もしくはCS担当の説明の上、メールにて、プラン変更に承諾した旨のご返信のみで完了いたします。
- ・ご返信受領後、機能解放をさせていただきます。

【プラン変更の手続き：ご料金が変わる場合】

- ・覚書の締結が必要です。弊社から書類をお送りいたしますので、ご確認いただけますと幸いです。
- ・締結後、機能解放をさせていただきます。

【その他、注意点】

- ・MABOWエージェントは、8月より製品版としてご提供を開始します。7月までご利用希望の方は、β版にてご提供可能です。ご希望の方は、セミナーアーカイブをご視聴の上、お申込みいただけますと幸いです。

プラン別の差分表

ferret One CMS+リードジェンのお客様

		Before	After
		ferret One CMS+リードジェン	ferret リードジェン
基本	料金	月額 13万円 / 税抜	月額 13万円 / 税抜
	利用ユーザー数	3ユーザー	3ユーザー
標準機能	基本機能	① CMS機能 Webサイト制作 / LP制作 / ブログ編集 / フォーム作成 / ベースデザイン設定 ② 1to1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	
	ベースデザイン設定	上限3設定	上限5設定
外部API連携	フォーム連携	フォーム連携のみ	フォーム連携のみ
	API利用	-	-
顧客蓄積	リード数上限	2,000件	2,000件
SEO順位チェック	KW登録上限	60ワード	60ワード
AI機能		MABOWチャット	MABOWチャット+ MABOWエージェント（ブログ）
マーケティング	キャンペーン機能	○	○
	行動履歴レポート	○	○
	ポップアップ機能	5個	5個
	セミナー機能	-	-
メール配信	メルマガ配信機能	-	-
	ステップメール配信機能	-	-
商談創出	行動検知機能	-	-
自動化	ワークフロー	-	3フロー / 1メンバー
	Webhook	-	○

MABOWブログエージェントやワークフロー機能（workrun）など業務の効率化が行えるようになります。

できるようになること

- ベースデザイン：3→5セット
- Webhook解放
- MABOWブログエージェント解放
- workrun：フロー3・メンバー1 解放

できなくなること

- なし

ferret One CMS+リードジェン(過去販売→切替済)のお客様

		Before	After
		ferret One CMS+リードジェン (過去販売→切替済)	ferret リードジェン
基本	料金	月額 12万円 / 税抜	月額 13万円 / 税抜
	利用ユーザー数	3ユーザー	3ユーザー
標準機能	基本機能	① CMS機能 Webサイト制作 / LP制作 / ブログ編集 / フォーム作成 / ベースデザイン設定 ② 1to1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	
	ベースデザイン設定	上限3設定	上限5設定
外部API連携	フォーム連携	フォーム連携のみ	フォーム連携のみ
	API利用	-	-
顧客蓄積	リード数上限	2,000件	2,000件
SEO順位チェック	KW登録上限	60ワード	60ワード
AI機能		MABOWチャット	MABOWチャット+ MABOWエージェント (ブログ)
マーケティング	キャンペーン機能	○	○
	行動履歴レポート	○	○
	ポップアップ機能	5個	5個
	セミナー機能	-	-
メール配信	メルマガ配信機能	-	-
	ステップメール配信機能	-	-
商談創出	行動検知機能	-	-
自動化	ワークフロー	-	3フロー / 1メンバー
	Webhook	-	○

MABOWブログエージェントやワークフロー機能（workrun）などの活用により、業務の効率化や自動化が行えるようになります。

できるようになること

- ベースデザイン：3→5セット
- Webhook解放
- MABOWブログエージェント解放
- workrun：フロー3・メンバー1 解放

できなくなること

- 機能制限はございません。
- 月額+¥10,000となります。

ferret One CMS+ナーチャリングのお客様

		Before	After
		ferret One CMS+ナーチャリング	ferret リードジェンプラス
基本	料金	月額 16万円 / 税抜	月額 16万円 / 税抜
	利用ユーザー数	5ユーザー	5ユーザー
標準機能	基本機能	① CMS機能 Webサイト制作 / LP制作 / ブログ編集 / フォーム作成 / ベースデザイン設定 ② 1to1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	
	ベースデザイン設定	上限5設定	上限5設定
外部API連携	フォーム連携	フォーム連携のみ	フォーム連携のみ
	API利用	○	-
顧客蓄積	リード数上限	2,000件	2,000件
SEO順位チェック	KW登録上限	60ワード	60ワード
AI機能		MABOWチャット	MABOWチャット+ MABOWエージェント（ブログ）
マーケティング	キャンペーン機能	○	○
	行動履歴レポート	○	○
	ポップアップ機能	5個	5個
	セミナー機能	10回	10回
メール配信	メルマガ配信機能	○	○
	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	基本機能のみ
自動化	ワークフロー	3フロー / 1メンバー	3フロー / 1メンバー
	Webhook	○	○

MABOWブログエージェントやワークフロー機能（workrun）など業務の効率化が行えるようになります。

できるようになること

- MABOWブログエージェント解放

できなくなること

- APIの機能解放がなくなります

ferret One MAのお客様

		Before	After
		ferret One MA	ferret ナーチャリング
基本	料金	月額 20万円 / 税抜	月額 20万円 / 税抜
	利用ユーザー数	無制限	無制限（営業権限） 5ユーザー（コンテンツ制作）
標準機能	基本機能	① CMS機能 Webサイト制作 / LP制作 / ブログ編集 / フォーム作成 / ベースデザイン設定 ② 1to1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	
	ベースデザイン設定	上限5設定	上限5設定
外部API連携	フォーム連携	フォーム連携+SFA顧客データ同期	フォーム連携+SFA顧客データ同期
	API利用	○	○
顧客蓄積	リード数上限	30,000件	20,000件
SEO順位チェック	KW登録上限	100ワード	100ワード
AI機能		MABOWチャット	MABOWチャット+ MABOWエージェント（ブログ・メール）
マーケティング	キャンペーン機能	○	○
	行動履歴レポート	○	○
	ポップアップ機能	10個	10個
	セミナー機能	○	○
メール配信	メルマガ配信機能	300,000件	200,000件
	ステップメール配信機能	○	○
商談創出	行動検知機能	○	○
自動化	ワークフロー	5フロー / 3メンバー	6フロー / 2メンバー
	Webhook	○	○

ブログ＆メールエージェント機能やワークフロー機能（workrun）の活用により、業務の効率化や自動化が行えるようになります。

できるようになること

- ブログ＆メールエージェント解放
- workrun：フロー+1・メンバー+1

できなくなること⚠

- リード数：30,000→20,000件
- メール配信：30万→20万通
- ユーザー数：無制限→all5+sales無制限

ferret One MA（過去販売→切替前）のお客様

		Before	After
		ferret One MA（過去販売→切替前）	ferret ナーチャリング
基本	料金	月額 20万円 / 税抜	月額 20万円 / 税抜
	利用ユーザー数	無制限	無制限（営業権限） 5ユーザー（コンテンツ制作）
標準機能	基本機能	① CMS機能 Webサイト制作 / LP制作 / ブログ編集 / フォーム作成 / ベースデザイン設定 ② 1to1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	
	ベースデザイン設定	上限5設定	上限5設定
外部API連携	フォーム連携	フォーム連携	フォーム連携+SFA顧客データ同期
	API利用	-	○
顧客蓄積	リード数上限	7,000件	20,000件
SEO順位チェック	KW登録上限	100ワード	100ワード
AI機能		MABOWチャット	MABOWチャット+ MABOWエージェント（ブログ）
マーケティング	キャンペーン機能	○	○
	行動履歴レポート	○	○
	ポップアップ機能	10個	10個
	セミナー機能	-	○
メール配信	メルマガ配信機能	70,000件	200,000件
	ステップメール配信機能	-	○
商談創出	行動検知機能	○	○
自動化	ワークフロー	-	6フロー / 2メンバー
	Webhook	-	○

ブログ＆メールエージェント機能やワークフロー機能（workrun）の活用により、業務の効率化や自動化が行えるようになります。

できるようになること

- リード：7,000→20,000件
- メール：7万→20万通
- ブログ＆メールエージェント解放
- オートメーション・Webhook・API解放
- セミナー解放
- workrun：フロー6・メンバー2

できなくなること

- ユーザー数：無制限→all5+sales無制限

スタンダードプランのお客様

		Before	After
		スタンダードプラン	ferret ナーチャリング
基本	料金	月額 20万円 / 税抜	月額 20万円 / 税抜
	利用ユーザー数	5ユーザー	5ユーザー
標準機能	基本機能	① CMS機能 Webサイト制作 / LP制作 / ブログ編集 / フォーム作成 / ベースデザイン設定 ② 1to1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	
	ベースデザイン設定	上限1設定	上限5設定
外部API連携	フォーム連携	フォーム連携のみ	フォーム連携+SFA顧客データ同期
	API利用	-	○
顧客蓄積	リード数上限	7,000件	20,000件
SEO順位チェック	KW登録上限	20ワード	100ワード
AI機能		-	MABOWチャット+ MABOWエージェント（ブログ）
マーケティング	キャンペーン機能	○	○
	行動履歴レポート	○	○
	ポップアップ機能	-	10個
	セミナー機能	-	○
メール配信	メルマガ配信機能	○	200,000件
	ステップメール配信機能	-	○
商談創出	行動検知機能	-	○
自動化	ワークフロー	-	6フロー / 2メンバー
	Webhook	-	○

リードやメール配信、SEO順位チェックなどの上限が大幅に引き上げられ、各種エージェント機能やワークフロー機能（workrun）の活用により業務の効率化・自動化が行えるようになります。

できるようになること

- リード：7,000→20,000件
- メール：7万→20万通
- SEO：20→100KW
- 行動検知・オートメーション解放
- セミナー解放
- MABOW（ブログ・メール）解放
- workrun：フロー6・メンバー2

できなくなること

- なし

エントリープランのお客様

		Before	After案①	After②
		エントリープラン	ferret リードジェン (主にMA機能を使わない場合)	ferret リードジェンプラス (主にMA機能を使う場合)
基本	料金	月額 10万円 / 税抜	月額 13万円 / 税抜	月額 16万円 / 税抜
	利用ユーザー数	5ユーザー	5ユーザー	5ユーザー
標準機能	基本機能	① CMS機能 Webサイト制作 / LP制作 / ブログ編集 / フォーム作成 / ベースデザイン設定 ② 1to1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		
	ベースデザイン設定	上限1設定	上限5設定	上限5設定
外部API 連携	フォーム連携	フォーム連携のみ	フォーム連携のみ	フォーム連携のみ
	API利用	-	-	-
顧客蓄積	リード数上限	20,000件	2,000件	2,000件
SEO順位 チェック	KW登録上限	60ワード	60ワード	60ワード
AI機能		MABOWチャット	MABOWチャット+ MABOWエージェント (ブログ)	MABOWチャット+ MABOWエージェント (ブログ)
マーケティ ング	キャンペーン機能	○	○	○
	行動履歴レポート	○	○	○
	ポップアップ機能	-	5個	5個
	セミナー機能	-	-	○ (累計10枠)
メール配信	メルマガ配信機能	100,000件	-	20,000件
	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
自動化	ワークフロー	-	3フロー / 1メンバー	3フロー / 1メンバー
	webhook	-	○	○

MABOWエージェントとは

AIがナーチャリングプラン提案！ MABOW メールエージェント



作成したコンテンツに応じて、MABOWが**ナーチャリング施策を自動で提案**。自社サービスの特徴やターゲット像、過去のメール配信履歴、これまでに作成したコンテンツをもとに、最適な配信プランを導き出します。**施策設計**がよりスムーズに、**成果につながるアプローチが可能**になります。

AIが記事制作・内部リンク提案まで！ MABOW ブログエージェント



更にパワーアップしたMABOWエージェントが、あなたの会社のターゲットや商材情報をもとに記事を制作。10,000文字前後のボリュームもらくらく生成。
さらに、記事の中に挿入すべき**内部リンクもAIが提案**！記事制作もferret Oneで完結することができます。

作る→送る→測るの一連のプロセスが、ferret Oneで完結する世界

作る

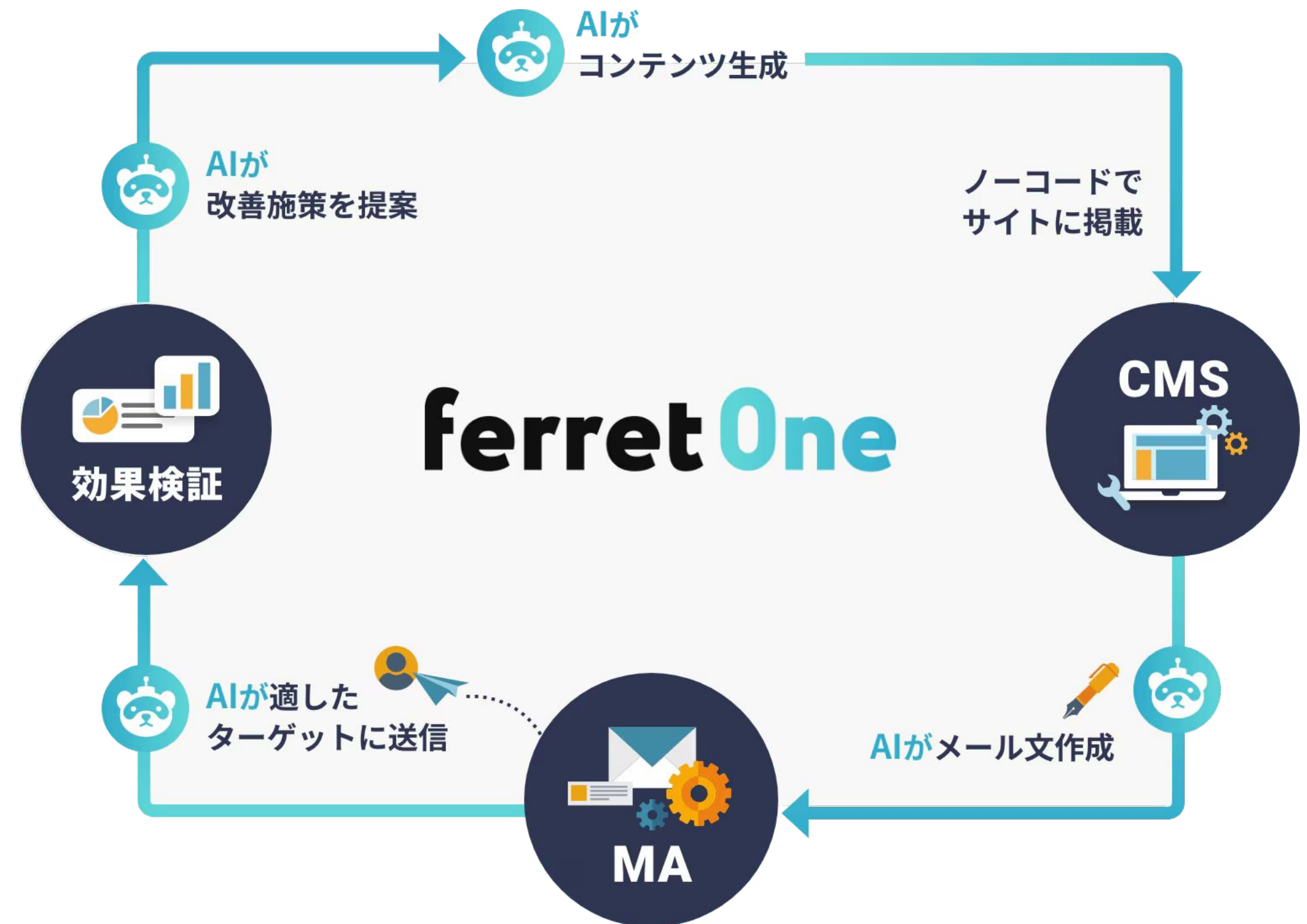
ノーコードCMSで簡単に
メールで送るコンテンツを作成

送る

AIがメール文を作成、
ターゲット条件選択で簡単配信

測る

AIが結果をレポート
改善提案施策の精度が継続的に向上



自社の事業内容やサイトを理解したAIによる **ブログ作成支援機能**

① 学習

② 構成作成

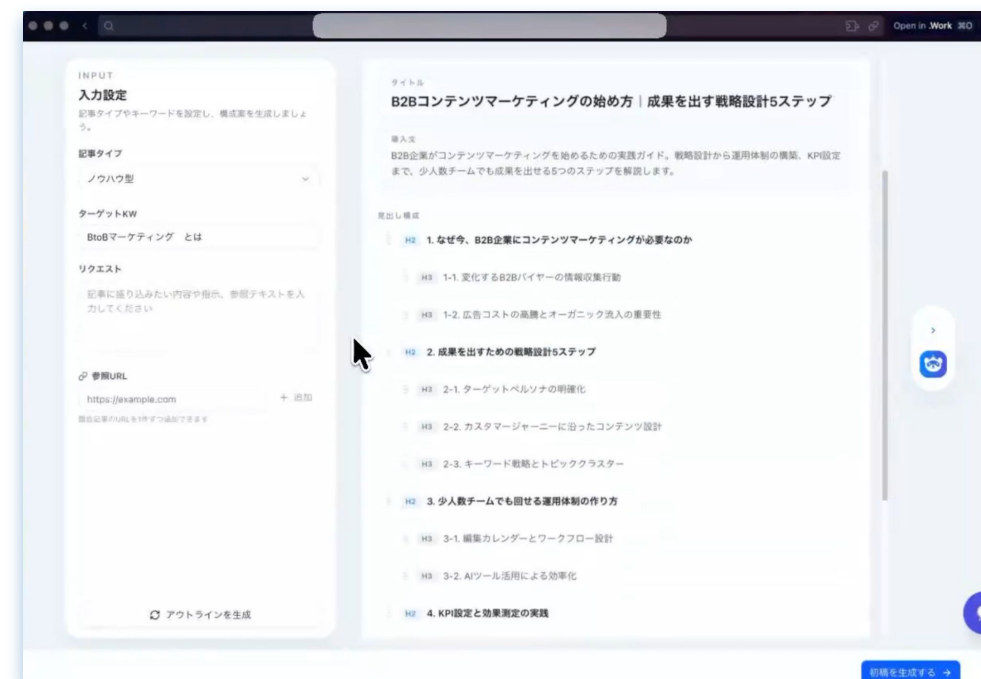
③ 原稿作成・修正

ペルソナを選択してください

ターゲットとするペルソナを選択してください

BtoBマーケ推進責任者（MGR～部長）

国内BtoB企業でリード・商談目標を担い、マーケ施策の推進とサイト運用改善に課題を感じている責任者



ペルソナ・プロダクト情報を
登録（複数可）

指定したキーワードなどから
AIが構成を作成

10,000文字近い文量の
原稿を作成・CTAも推薦

特徴① 自社の事業内容や文体の学習がしやすい

事前設定

ペルソナ

成長企業のBtoBマーケ推進責任者（MGR～部長）
国内BtoB企業でリード・商談目標を担い、マーケ施策の推進とサイト運用改善に課題を感じている責任者

プロダクト

ferret One
ferret OneはBtoB企業向けのマーケティングツールです。CMSとMA機能を統合し、Web施策の実行と改善を支援します。さらに伴走サポートにより運用定着と成果創出まで支援します。

都度プロンプトで指定する必要なし！
複数商材でもクイックに
記事を作り始められる💡

構成作成の画面

入力設定

記事タイプやキーワードを設定し、構成案を生成しましょう

狙いたいKW
を選択

ターゲットKW

BtoBマーケティング

リクエスト

記事に盛り込みたい内容や方向性

例：初心者向けに基礎から解説し、具体的な事例も入れてほしい

参照URL

記事構成の作成時にMABOWが参考にするURL

https://example.com

+ 追加

https://example.com/b_trend

×

記事の方向性を指定できるように

← プロダクト選択に戻る

AIによるWeb検索結果

「少人数チームでも実行できるBtoBマーケティングの戦略と具体的な施策を教えてください」

6件

「Webサイトを中心としたリード獲得の仕組みを内製化するにはどうすればいいですか」

7件

「BtoB企業のマーケティングを外部依存から脱却させるための進め方を知りたいです」

6件

タイトル

BtoBマーケティングで見落とされがちな5つの課題 | 少人数チームが陥りやすいパターン

導入文

BtoB企業のマーケティング責任者が直面する「リード不足」や「営業との連携不全」の背景には、施策の単発化、リード育成の設計不足、データ活用の欠落、組織間の認識ズレなど、見落とされやすい構造的課題があります。本記事では、少人数チームが特に陥りやすい5つの課題を整理し、現状を診断するための視点と、見直しの第一歩を示します。

記事の骨子

H2 リード獲得の施策が点在し、全体最適になっていない

H3 なぜ施策が分散するのか

H3 見落とされやすい機会損失

H2 獲得したリードを育成する仕組みがない

H3 リード育成が設計されない理由

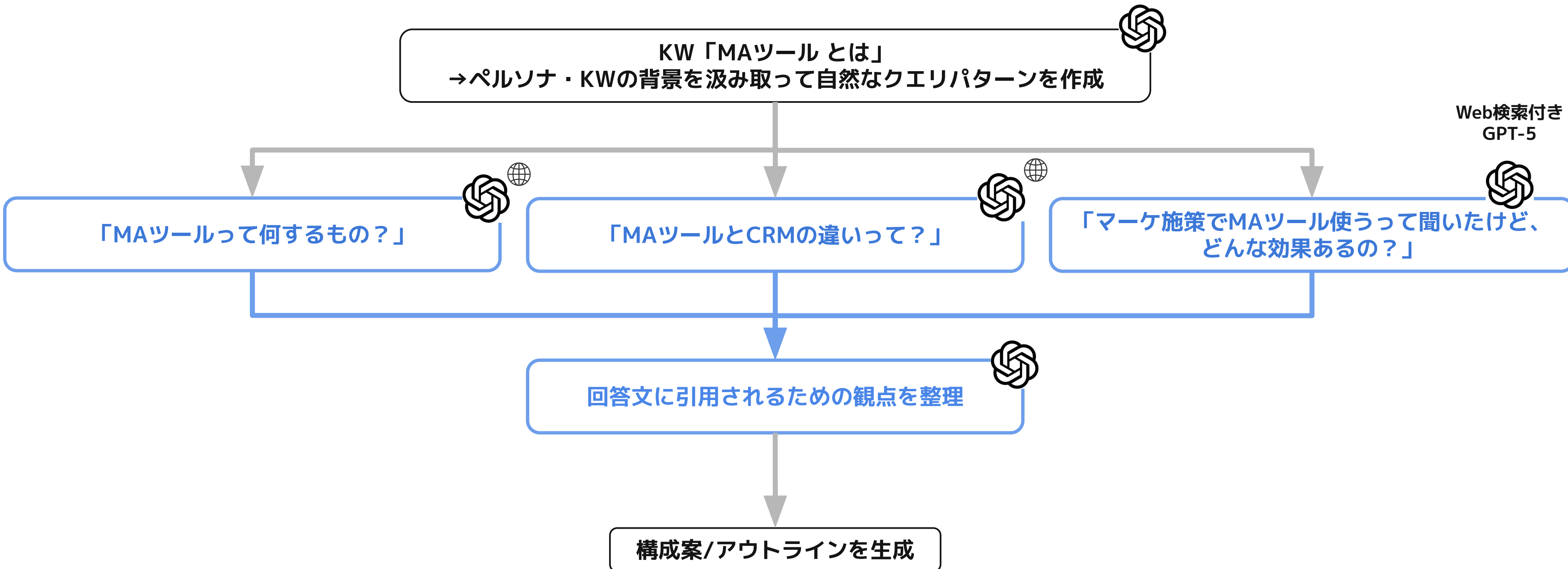
H3 育成不足が招く悪循環

H2 営業とマーケティングの「リード定義」がズれている

構成案を出力。
手直しも可能！

初稿を生成する →

GPTのWeb Search利用時の回答/引用観点をもとに構成案/アウトラインを生成。
よりLLMOに効果的な記事作成を支援



特徴③ ferret One内のコンテンツからおすすめの内部リンクを提案

✧ 内部リンクの挿入

現在の文章

BtoBマーケティングで「営業が納得する成果」とは何か

マーケティング責任者として、Web施策の成果をどう測るべきか迷っていませんか。多くのBtoB企業では、ページビューやリード数といった中間指標に目が向きがちです。しかし営業チームが本当に求めているのは、そうした数字ではなく、実際に商談に進み、受注につながるリードです。

この章では、営業とマーケティングが納得できる「本当の成果」とは何かを定義します。その定義が定まると、その後の施策設計や改善の優先順位がはっきりします。

営業とマーケティングで目指す数字を揃える必要がある理由

営業とマーケティングの溝は、目標とする数字のズレから生まれます。マーケティングがリード数を増やすことに注力し、営業がその質に不満を感じる。あるいはマーケティングがCV数を報告するのに対し、営業は「その中で商談化したのは何件か」と問う。こうしたズレが続くと、両部門の信頼関係が損なわれ、施策の改善も進みません。

営業が見ている世界は、毎月の商談数と受注数です。営業にとって「成果」とは、パイプライン（商談化したリード）の量と質、そしてそこから生まれる受注です。一方、マーケティングがPVやCVだけで評価されていると、営業が実際に使えるリードを生み出すことより、数字を積み

MABOWの提案

BtoBマーケティングで「営業が納得する成果」とは何か

マーケティング責任者として、Web施策の成果をどう測るべきか迷っていませんか。多くのBtoB企業では、ページビューやリード数といった中間指標に目が向きがちです。しかし営業チームが本当に求めているのは、そうした数字ではなく、実際に商談に進み、受注につながるリードです。

この章では、営業とマーケティングが納得できる「本当の成果」とは何かを定義します。その定義が定まると、その後の施策設計や改善の優先順位がはっきりします。成果を正しく定義するためには、BtoBマーケティングの施策全体を体系的に理解し、自社に必要な施策を見極めることが重要です。

▶ [BtoBマーケティングの施策の全体像と取り組むべき施策](https://fo-keiyaku.hmup.jp/seminar/btob_archive)

営業とマーケティングで目指す数字を揃える必要がある理由

営業とマーケティングの溝は、目標とする数字のズレから生まれます。マーケティングがリード数を増やすことに注力し、営業がその質に不満を感じる。あるいはマーケティングがCV数を報告するのに対し、営業は「その中で商談化したのは何件か」と問う。こうしたズレが続くと、両部門の信頼関係が損なわれ、施策の改善も進みません。

営業が見ている世界は、毎月の商談数と受注数です。営業にとって「成果」とは、パイプライン（商談化したリード）の量と質、そしてそこから生まれる受注です。一方、マーケティングがPVやCVだけで評価されていると、営業が実際に使えるリードを生み出すことより、数字を積み

✧ 推薦リンク

☒ BtoBマーケティングの施策の全体像と取り組むべき施策
https://fo-keiyaku.hmup.jp/seminar/btob_archive

☐ 【ferret Oneウェビナー】 BtoBマーケティングの施策の全体像と取り組むべき施策
<https://fo-keiyaku.hmup.jp/webinar.schedule/btob>

☐ 【アーカイブ動画視聴お申込ページ】 成果を出すための目標設定の考え方

✕ 却下

✓ 採用する

おすすめの推薦リンク & 挿入文章まで MABOWが提案！

© Basic inc.

作る→送る→測るの一連のプロセスが、ferret Oneで完結する世界

作る

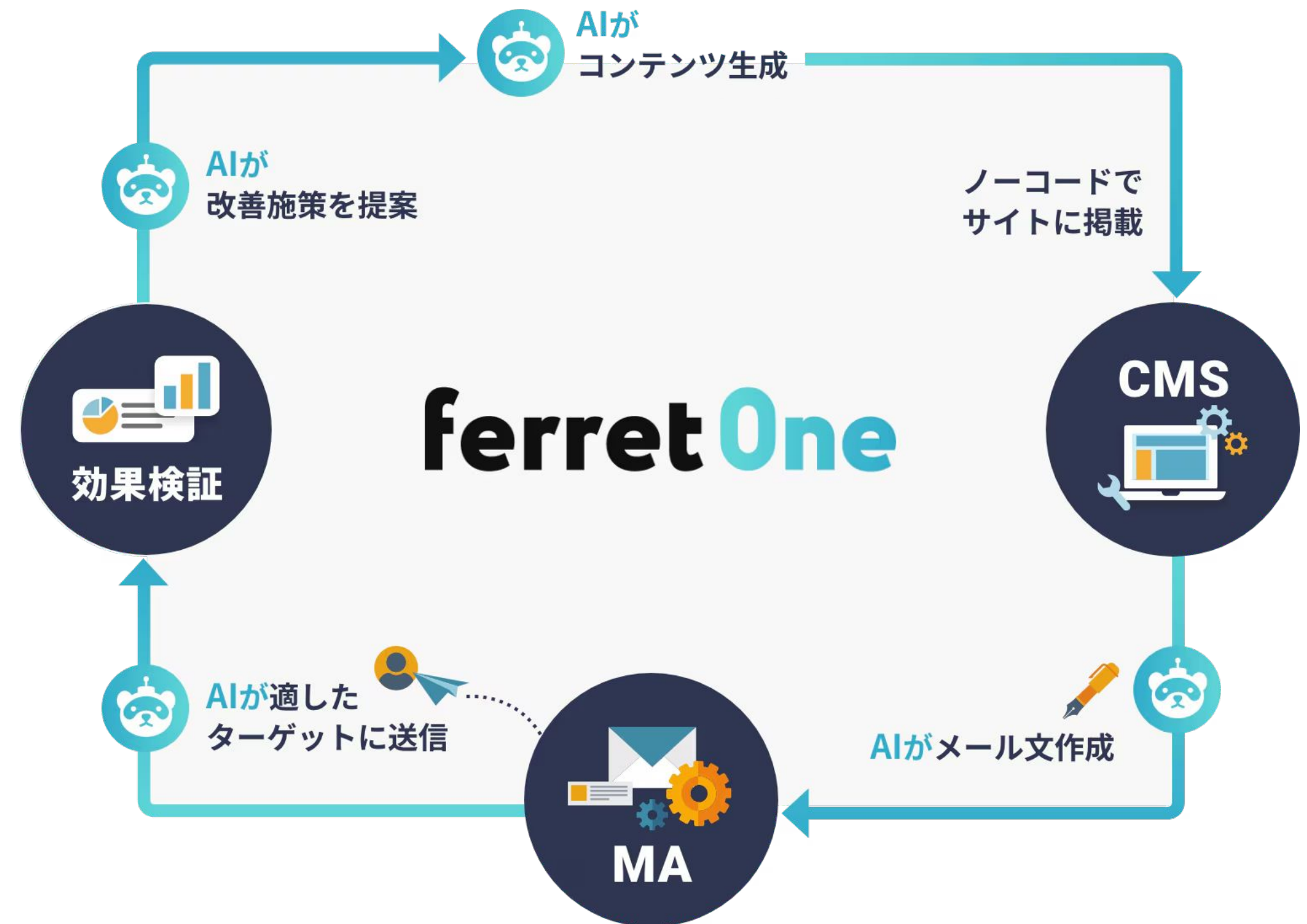
ノーコードCMSで簡単に
メールで送るコンテンツを作成

送る

AIがメール文を作成、
ターゲット条件選択で簡単配信

測る

AIが結果をレポート
改善提案施策の精度が継続的に向上



自社の事業内容を理解したメールマーケの相談相手 ferret Oneのデータと連携しているから「誰に何を送るか」から相談できる

① 学習

② テーマの提案

③ 作成

ペルソナを選択してください

ターゲットとするペルソナを選択してください

BtoBマーケ推進責任者（MGR～部長）

国内BtoB企業でリード・商談目標を担い、マーケ施策の推進とサイト運用改善に課題を感じている責任者

候補コンテンツ

選択	ページ名	おすすめ度
☐	問い合わせ改善の完全ロードマップ 現場の課題を最短で解決する14の実践策 formrun（フォームラン） 無料で使えるメールフォームと顧客管理 https://form.run/home/blog/contact/efficiency/improvement	★★★★☆
☐	EFO対策とは？入力フォームの離脱を改善する施策7選 formrun（フォームラン） 無料で使えるメールフォームと顧客管理 https://form.run/home/blog/efo/overview/mean	★★★★☆
☐	【初心者向け】入力フォームとは？作り方・用語をやさしく解説！ formrun（フォームラン） 無料で使えるメールフォームと顧客管理 https://form.run/home/blog/form/basics/create-inputform	★★★★☆

左カラム

v2 【月額3,000円/1フォーム】CVR2倍を実現したEFO対策の実績事例

件名

【月額3,000円/1フォーム】CVR2倍を実現したEFO対策の実績事例

本文

こんにちは。

リード獲得とCVR向上に注力されているマーケティング担当者の皆様へ、本メールをお届けしています。

多くの企業が直面する課題の一つが「フォームの離脱率の高さ」です。せっかく集めたアクセスも、入力の煩雑さで離脱されてしまえば、リード獲得のROIが低下してしまいます。

実は、この課題は適切なEFO対策で大きく改善できることをご存知でしょうか？

【導入企業の実績】

・工数1/6削減で業務効率を大幅改善

ペルソナ・プロダクト情報を
登録（複数可）

テーマやCTAを
AIがおすすめ

複数の件名・本文を
AIが作成＆提案

特徴① ターゲットや商材にあわせて、おすすめのテーマを提案！

THemes

テーマ候補

気になるテーマをクリックして、詳細を確認しましょう。
カードにはハートの目印をつけることができます。

準選在層

リード獲得とCVR改善を促進するフォーム最適化メール戦略

準選在層

リード獲得とCVR向上に直結するフォーム改善メール戦略提案

準選在層

効率的なフォーム改善でリード獲得を最大化するメール戦略

準選在層

ターゲットにあわせた提案

リード獲得とCVR改善を促進するフォーム最適化メール戦略

ターゲットペルソナの状態

このペルソナはリード獲得とCVR向上を最優先に考え、具体的な改善策や効果的なツール情報を積極的に収集し、効率的な施策実行を目指している心理状態にある。

このメールの狙い

フォーム改善とデータ活用を促進し、リード獲得とCVR向上を実現するための具体的な施策やツールの導入意欲を高めること。

USAGE

メール用途設定

作成したメールをどのように活用するか選択してください。

セミナーへの集客

セミナー開催のリマインド

サービス紹介資料

ブログ記事の配信

導入事例記事の紹介

ホワイトペーパーの配信

必須

>

プロダクト選択に戻る

テーマを選択すると、MABOWが提案をくれます。
ペルソナの状態やメールの狙いなど

© Basic inc.

特徴② おすすめのCTAも提案してくれるため、思わぬ気づきも

×

どのCTAを使ってメールを作成しますか？
メール生成に使用するCTAを選択してください

☐自分で設定する
メール生成時に利用するCTAを指定します

☒AIにCTAを探してもらおう
AIがおすすめのCTAを提案します

候補コンテンツ

選択	ページ名	おすすめ度	おすすめした理由
☐	問い合わせ改善の完全ロードマップ 現場の課題を最短で解決する14の実践策 formrun (フォームラン) 無料で使えるメールフォームと顧客管理 https://form.run/home/blog/contact/efficiency/improvement	★★★★☆	具体的な施策とツール紹介を含み、CTAも明確で用途に適しているため
☒	EFO対策とは？入力フォームの離脱を改善する施策7選 formrun (フォームラン) 無料で使えるメールフォームと顧客管理 https://form.run/home/blog/efo/overview/mean	★★★★☆	具体的な改善策や成功事例を示し、ターゲットの関心を強く引き付ける内容だから。
☐	【初心者向け】入力フォームとは？作り方・用語をやさしく解説！ formrun (フォームラン) 無料で使えるメールフォームと顧客管理 https://form.run/home/blog/form/basics/create-inputform	★★★★☆	フォーム改善とCVR向上を明確に訴求し、CTAも具体的でターゲットに響く内容だから。
☐	顧客管理 (CRM) のメリットとは？営業・マーケティングの質を底上げする実践法 formrun (フォームラン) 無料で使えるメールフォームと顧客管理 https://form.run/home/blog/customer/information/customer-management-benefits	★★★★☆	

1 ペルソナ
EFO導入検討 (リード獲得)

2 プロダクト
formrun

3 メールテーマ
ターゲット層： 準顕在層
ターゲットペルソナの状態：
このペルソナはリード獲得とCVR向上を最優先に考え、具体的な改善策や効果的なツール情報を積極的に収集し、効率的な施策実行を目指している心理状態にある。
このメールの狙い：
フォーム改善とデータ活用を促進し、リード獲得とCVR向上を実現するた

テーマ選択に戻る

「AIにCTAを探してもらおう」ことが可能です。
マッチしそうなCTAを選択しましょう。
「自分で設定する」もご利用可能です！

© Basic inc.

リリース内容

機能詳細

お客様の状態

7月中 無料トライアル 解放中	MABOWブログエージェント でブログ作成が可能に	・学習したデータに合わせて、ブログ案の提案 / 作成を行ってくれる	セミナーをご視聴いただいた方のみ 新しいブログ作成を体験できる
8月 製品版リリース	MABOWエージェント (ブログ・メール) を 正式リリース	・トライアル版の一部機能を改修予定	ご利用できるプランをご契約の方のみ 新しいメルマガ・ブログの作成を体験できる

無料トライアルをご希望の方は、
セミナーアーカイブをご視聴の上、
アンケートにてご希望いただけますと
幸いです。



https://fo-keiyaku.hmup.jp/seminar/mabow_blog_agent_beta



https://fo-keiyaku.hmup.jp/seminar/mabow_mail_agent_beta

workrun（ワークフロー機能）とは

ノーコードで人がやっている業務を自動化するツール

The screenshot displays the workrun interface for a 'Sales Team'. The main workspace shows a workflow titled '問い合わせ返信文の自動出力' (Automated output of inquiry response text). The workflow consists of four steps: 1. Webhookを受信する (ferret One), 2. チャンネル投稿 (Slack), 3. AIで返信文案作成 (OpenAI), and 4. スレッドへ返信文... (Slack). The workflow ends with a '終了' (End) node. On the left, a sidebar lists various workflow templates such as '入力データを自動分類', '問い合わせデータ→CRM登録', and '営業通知(Slack連携)'. On the right, a panel titled '新規問合せを受信' (Receive new inquiry) shows a configuration for Gmail, including a label 'sales'. Below this, a 'サンプルデータの生成' (Generate sample data) section shows a successful test result from yesterday.

プログラミング知識がなくても、**ドラッグ
&ドロップ**でワークフローを構築

Google Workspace、Slack、Salesforce
など**主要なSaaS**との連携が可能に！

これまで人がやっている業務をworkrunが
代替します！

外部ツールと繋がる！

外部API公開 / Webhook

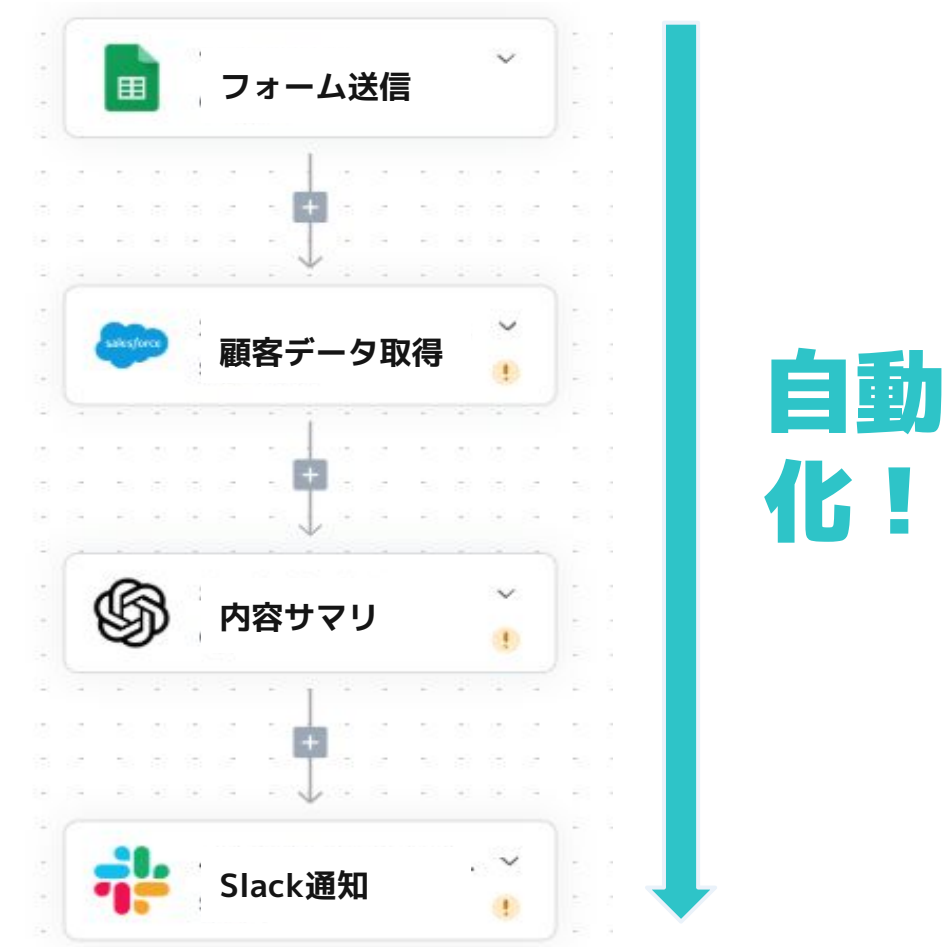


これまで、ferret Oneと連携できるのはferret One側で用意している連携先のみでした。今後はAPI / Webhookを用いることで**いつも使っているツールとの連携**が可能に！

Webhookを用いて、**外部サービス（ZapierやMAKE、yoom経由）**を経由し、**notionやホットプロファイル**などの指定のツールにリード情報を送信することができます。

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
手作業でやっているその仕事、**実は自動化できるかもしれません。**
人間がやっている作業をフロー化し、AIを活用して自動化できます。

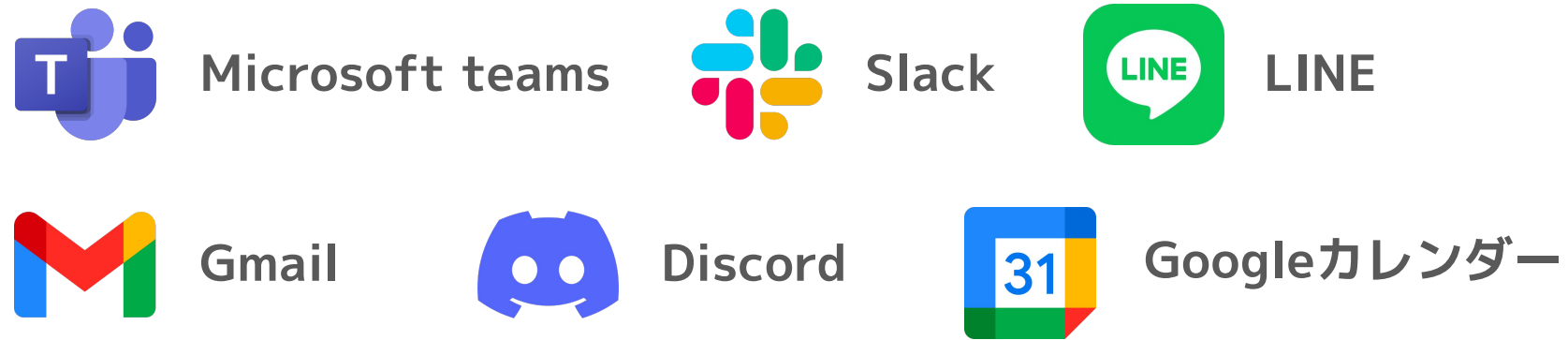
ワークフロー（workrun）の提供形態について

「workrun」は、ノーコードで人が行っている定型業務を自動化するツールです。
ferret Oneの作業に留まらない、貴社の業務全体をつなぐハブとしての役割を果たします。

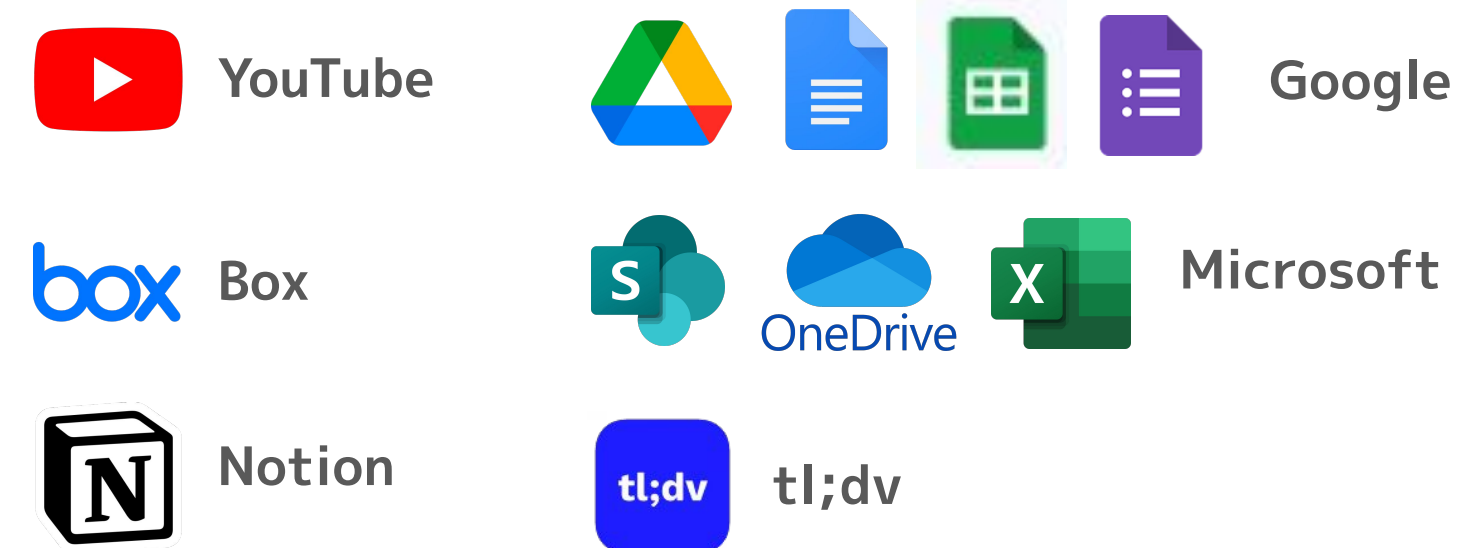


ferret 新プランをご利用のお客様は、本機能がプラン内に含まれています。

コミュニケーション



コンテンツ/資料



セールス



他、国産ツールも追加予定

カスタマーサポート



AI、その他



API、Webhookを解放しているツールはご利用いただけます。接続サービスはご要望に応じて、順次拡充していきます。

最新の連携ツール一覧：<https://b-work.run/home/integration>

ナレッジの集約＋問い合わせ対応の半自動化（サポート部門）

問題

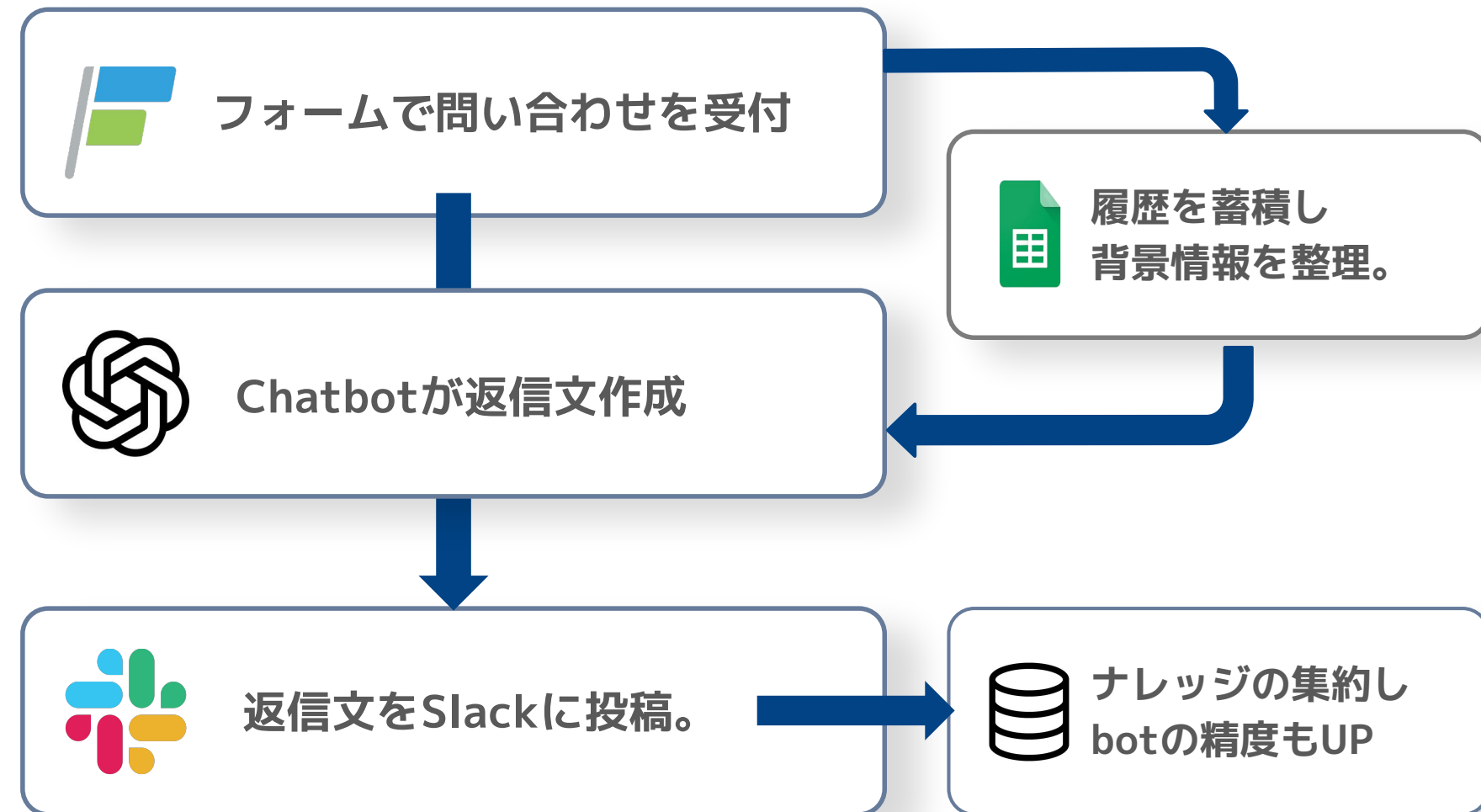
テクニカルサポートの問い合わせ対応がプロダクト理解がないと正確かつ迅速に回答が難しい

課題

属人化したナレッジを形式知化し返信文面を初稿で出してくれる仕組みに

解決策：ワークフローでのフロー構築

数クリックで年間概算を瞬時に算出するWebアプリを構築



👉 問い合わせ対応の時間を67.1%削減し、
お問い合わせ500件を2名で対応できる体制に

ターゲットリードの判定自動化

問題

新規リード獲得時にMQLを判定する作業が手動になっていてノンコア業務にかかわらず、月15時間程要していた

課題

人力ではなくシステムで判定できる状態を作る

解決策：MQL判定フロー

チャネルなどの情報を自動判定し、管理表にも記載する



MQLが発生したら
Slackに通知

workrun アプリ 2月18日 11:21
@fo_marke @ferret_insales_cac
ferret MA: サービス資料の問い合わせがあります

氏名: 山田太郎
メールアドレス: taro_yamada@esample.com
電話番号: 080-0000-0000
会社名: 株式会社サンプル
業種: ソフトウェア・SaaS
関連部署: 営業関連
役職: 部長・マネージャー
ビジネスモデル: BtoB
具体的な悩み: 自社サービスと



スプレッドシートに
自動で転記

Google Sheet				
ファイル 編集 挿入 株式方式 ツール				
100% 123				
	A	B	C	D
1	日時	会社名	氏名	Email
2				
3				
4				
2024/05/23 10:30 株式会社サンプル 山田 太郎 taro.yamada@example.com				
6				
7				
8				

👉 手動作業がなくなり、月10時間の工数削減に

リード獲得から商談創出までのプロセスを自動化可能です

①CV後の精査・トスアップ（4フロー）

工数削減：30分 / 1CV

CV発生

フォーム送信

企業情報付与

DB自動照合

スパム判定

AI自動スクリーニング

営業にSlack

要約つきで即連絡

②ナーチャリング自動配信（8フロー）

工数削減：140分 / 週

ステージ自動判定

行動データで4分類

メール下書き生成

ステージ別に作成

配信予約セット

自動でメルマガ登録

結果をSlack通知

翌日・3日・7日

③ホットリード検知→商談化（5フロー）

成果向上：アポ率向上

行動検知

特定ページ再訪など

スコア自動更新

閾値超えでアラート

SFAへの自動連携

顧客履歴ごと連携

営業がすぐ架電

タイムラグゼロ

營業權限

営業さんにはサイト編集してほしくない！なら 営業権限

※一例

管理者権限		営業権限
☐	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	×

行動履歴からお客様の関心の仮説を立て 商談時のトークの精度をUP！

行動履歴機能は、お客様のサイト内の行動を可視化する機能です。
例えば、インサイドセールスが資料DLをしたお客様に電話しても「情報収集です」で
終話してしまうこともしばしば。ですが、行動履歴を使えば、
架電前に「どのページをいつ見ていたか」「何に関心がありそうか」を把握できるため、
相手の興味に合わせた会話が可能になります。

お問い合わせしたお客様の
行動履歴を見ると…

セッション		環境情報					
デバイス	PC	OS	MacOS	ブラウザ	Chrome	地域	東京都
アクセス日時		イベント		URL		滞在時間	
2025/05/16 16:39				約5倍のリード獲得を実現！? マーケティング視点と価値提供を追求した“提案型”の制作で、長期間コンバージョンを生み出し続けるホワイトペーパーが誕生！ https://fo-keiyaku.hmup.jp/case/12-repro		離脱	
2025/05/16 16:39				BtoBマーケティング交流イベントレポート https://fo-keiyaku.hmup.jp/community/userevents0123		00:00:01	
2025/05/16 16:39				サクセス事例 https://fo-keiyaku.hmup.jp/case		00:00:04	
2025/05/16 16:39				サポートコンテンツサイト ferret One https://fo-keiyaku.hmup.jp/		00:00:02	
流入チャネル		ダイレクト		(direct)			

サイトリニューアルに関する情報をよく見ている…
サイト改善にお悩みをヒアリングしよう！



サイトを見ている「今」を逃さずアプローチする！

BtoBにおいては、初回CVで商談に至らずとも、長期的なフォローの中で
商談や受注につながるケースが多いのが実情です。

「行動検知」機能は、顧客が自社サイトに再訪したタイミングを把握でき、
ホットなタイミングでアプローチすることが可能になります。

再訪問通知でホワイトペーパーDL顧客から商談を獲得！

