

ferret

Webマーケティングメディア **ferret** のご紹介

リード獲得最適化プラン サービス資料

ferret

企業の Web マーケティング担当者の分からない問題を解決する

日本最大級の Web マーケティングメディア

ferret のミッション / ビジョン / コンセプト 

mission

マーケティングで「偶然」を「必然」に

.....

vision

マーケターのあらゆる問題を解決し続け、
マーケターのレベルアップにコミットする

.....

concept

マーケターの拠り所「ferret」

ferretは多くの記事が検索上位を獲得しており、
オーガニックを中心にUU数、PV数が大きく成長し続けているメディアです。

月間UU数

350万UU

競合A社 120万UU
競合B社 87万UU

月間PV数

550万PV

会員数

46万人

メルマガ会員数

11万人

Twitterフォロワー数

31,000人

Facebookフォロワー数

39,000人

検索上位キーワード一部抜粋(2020年5月時点)

1位

SEO対策
クローラー対策
リターゲティング広告
Instagram ハッシュタグ
Twitter インプレッション
SNSマーケティング 種類
メールマガジン 配信
動画広告 単価
ペルソナ
AIDMA

2位

チャットボット
MAツール
WEB広告
Youtube 動画広告 料金
動画広告 事例
3C分析

3位

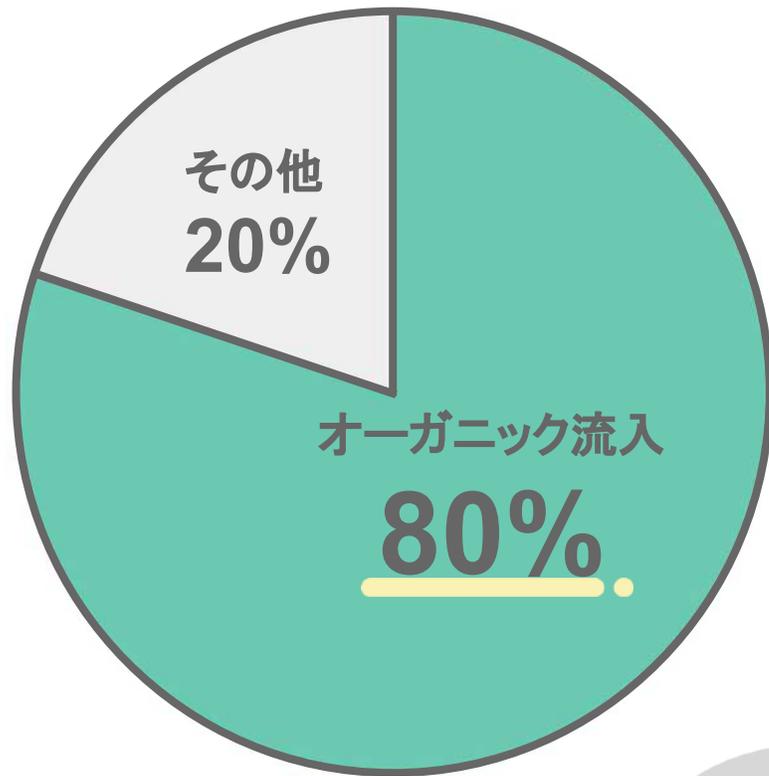
WEBマーケティング
動画広告
ステップメールとは
インフルエンサー
動画編集 アプリ
テレビ会議 無料
メール配信サービス 比較
マーケティングオートメーション 比較

4位

web会議 無料

5位

動画作成
アフィリエイトサービス
SNSマーケティング
SNS広告
メールマーケティング
リスティング 広告
SEO対策ツール



ノウハウ型・課題解決型コンテンツが好まれる傾向が強い

検索→SEO上位表示されているferretの記事経由での流入が全体の8割を占めているため、

ノウハウを知りたい

〇〇の手法を探している

という読者がほとんどであり、マーケティングに関する情報・ノウハウコンテンツ(ホワイトペーパー)は非常に好まれます。(DLの約7割がWP)ですので、検討度合いが高いユーザーからの流入が見込まれます。

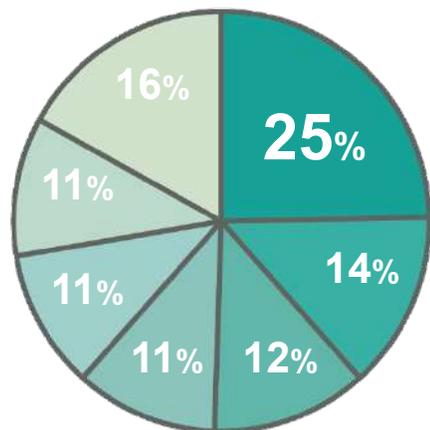
〇〇のやり方が分からない



新しい広告手法やそのノウハウを知りたい

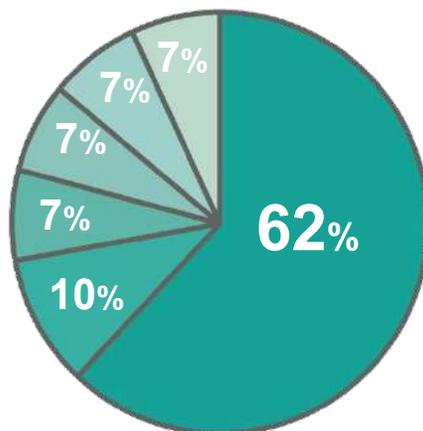


業界



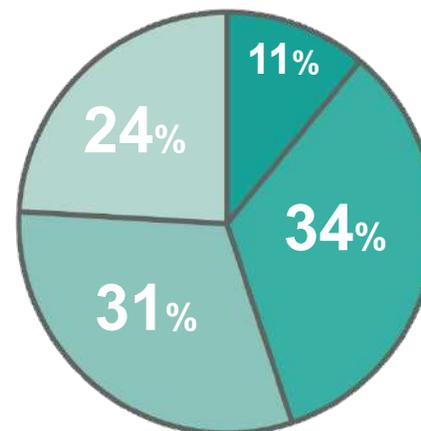
- 25% IT/通信/インターネット
- 14% マスコミ/広告/デザイン関係
- 12% サービス/外食/レジャー系
- 11% コンсалティング・専門サービス
- 11% メーカー/製造系
- 11% 小売/流通/商社系
- 16% その他

職種



- 62% マーケティング関連職
- 10% 営業関連職
- 7% 広報関連職
- 7% 情報システム関連職
- 7% 制作関連職
- 7% デザイナー

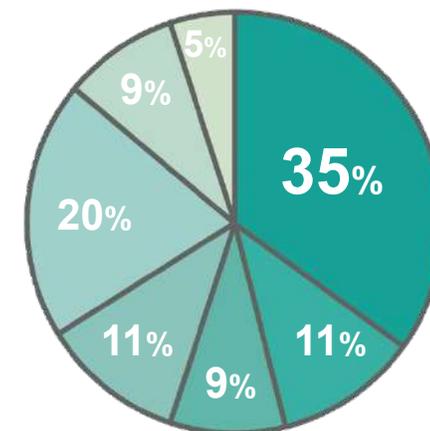
役職



- 11% 経営層
- 34% 部長・マネージャー職
- 31% 一般職
- 24% 専門職

会社の規模

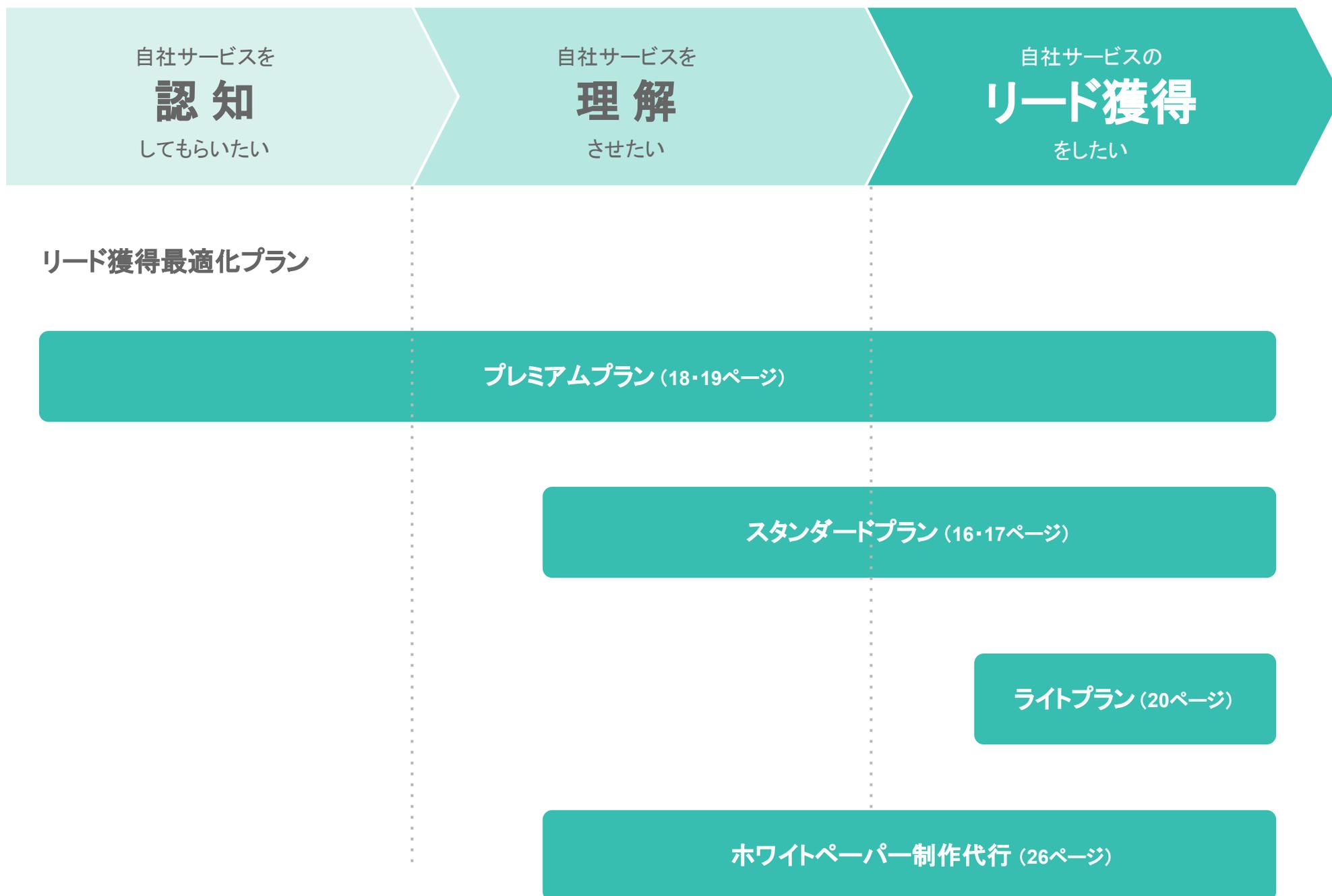
(従業員人数)



- 35% 1~9人 (全国平均: 82.8%)
- 11% 10~29人 (全国平均: 11.9%)
- 9% 30~49人 (全国平均: 2.2%)
- 11% 50~99人 (全国平均: 1.6%)
- 20% 100~499人
- 9% 500~999人
- 5% 1000~4999人

全国平均は、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査(企業等に関する集計・産業横断的集計)」より作成。

目的別リード獲得最適化プランの使い方



少額案件も歓迎！中小企業に強いリスティング広告・SNS広告運用代行サービス



カルテットコミュニケーションズ

株式会社カルテットコミュニケーションズ

資料ダウンロード

お問い合わせ

有資格者によるプロの運用が月額手数料3万円～・初期費用0円・最低出稿期間なし！はじめてでもチャレンジしやすい料金体系

取り扱い業種1,000超の豊富な実績。Google・Yahoo!からの表彰多数

広告代理店・サイト制作会社様等とのパートナー提携数、全国最大規模の700社超。業界のプロもまかせる運用品質

カルテットコミュニケーションズの特徴について

全国的にも珍しいリスティング広告運用代行専門会社です
カルテットは通常のWEB制作や広告代理業務などの業務を基本的に受け付けておりません。リスティングの運用代行のみを専業で行っておりますので、そのノウハウの蓄積スピードや対応力、さらにはコストダウンといった面でお客様に還元できます。

運用者は全員 Yahoo! や Google のリスティング広告の資格保持者
カルテットの社内規定により広告の運用者は全て資格取得を義務付けているため、お客様の広告の運用をするのはすべてリスティング広告の資格取得者です。つまり、一定品質以上の安定した運用が可能です。

ホームページ制作会社様や広告代理店様の裏方として運用しています
実はホームページ制作会社さまや広告代理店さまからの依頼で裏方として運用させていただくことが多いのも特徴です。専業だからその運用品質の向上とコストダウンが評価され、多くの大手案件なども担当しております。

広告代理店・ホームページ制作会社様のパートナーとして、広告運用を請け負います

概要

プレミアムプラン

資料15種類掲載

月間150CV

CVしたユーザーの属性(一部)

【業種】

IT/通信:25% 広告/デザイン:18% コンサルティング:13%
小売/商社:9% メーカー/製造:9% サービス/外食:6%

【職種】

マーケティング:42% 営業:14% 制作/編集:9%
IT/情シス:7% 経営企画:6%

得られた成果

- CPAが目標の3分の1に
- 毎月100件以上の安定的なリード獲得

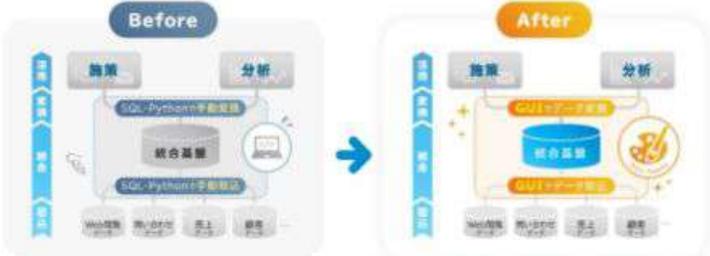
カルテットコミュニケーションズ様の事例インタビューは [こちら](#)

業界シェアNo.1 データマーケティングツール

b→dash
株式会社フロムスクラッチ

資料ダウンロード お問い合わせ

「誰でも」自由に、簡単にデータを処理できる
「ひとつに」データを集約できる
「選んで」機能を使える



SQL・Pythonなどの専門言語を使って手動で作業
簡単な画面操作で、誰でもデータ統合を実現できる!

業界初のテクノロジー「Data Palette」でノープログラミングでCDPを構築

概要

プレミアムプラン

資料40種類掲載

月間140~170CV

CVしたユーザーの属性(一部)

【業種】

IT／通信:32% メーカー／製造:18% 小売／商社:13%
サービス／外食:8%

【職種】

マーケティング:40% 営業:18% 経営企画:9% IT／情シス:8%

得られた成果

- MQL件数と安定化
- MQLのCPA改善

※MQL・・・Marketing Qualified Leadの略称で、マーケティング部門において品質保証されたリード(見込み客)のことである。



いま、何をすべきかがわかる
SEOの相棒ツール

まさにSEOの相棒だ！地道なキーワード選定やライティング、リライトを「めっちゃ楽」に変えた最高のSEOツールとは？

© 2021年02月15日 (公開: 2021年02月15日) Sponsored

SEO (検索エンジン最適化) 記事制作・ライティング

マイページにお気に入り

Webサイトのアクセスアップを狙うためにSEO対策が必要と理解していても、何から手をつければいいのかかわからない、作業量が多すぎて手が足りないと思っている企業も多いでしょう。

検索上位を狙った記事制作はとても地道な作業です。狙うキーワードを決めて、そのキーワードで上位表示されている記事を確認し、記事に必要な要素やプラスαの要素を確認しながら記事制作。そして記事を公開してからは、狙ったキーワードの検索順位がどうなっているかや他にも狙えそうなキーワードがないかを確認。上位に掲載されてからも、下落傾向にあればリライトが必要…。

概要

プレミアムプラン

資料1種類掲載

月間50CV

CVしたユーザーの属性(一部)

【業種】

IT/通信:28% コンサルティング:18% 広告/デザイン:12%
メーカー/製造:8% サービス/外食:7% 小売/商社:7%

【職種】

マーケティング:33% 営業:17% IT/情シス:11%
制作/編集:9%

得られた成果

- 商談化率20%
- 受注率20%

営業、マーケ、デザインまで全てお任せ

 **Lancers Assistant** 営業支援プラン
ランサーズ株式会社

[資料ダウンロード](#) [お問い合わせ](#)

営業経験豊富なフリーランスが対応

同時進行で複数の作業のサポートも可能！

貴社担当者がお客様との時間をしっかり確保できる



マーケからインサイドセールス、営業まで一括でサポートします！ | 営業経験豊富なフリーランスが対応 | IP
フォントールの録音機能でテレポの精度を向上 | アポ取得や資料作成はお任せ！ |

概要

スタンダードプラン

資料1種類掲載

月間20CV

CVしたユーザーの属性(一部)

【業種】

IT／通信:26% 広告／デザイン:12% 小売／商社:12%
コンサルティング:10% サービス／外食:7%

【職種】

営業:38% マーケティング:19% IT／情シス:7% 経営企画:7%

得られた成果

- 商談化率39%
- 受注率15%

AIを活用した成果報酬型のデータ分析サービスです



GOLDEN LIST
株式会社コラボス

資料ダウンロード お問い合わせ

通販EC、電気ガス、金融など幅広い業種で100社以上の実績あり

課題整理から施策立案まで、データサイエンティストが完全サポート

初期費用なしの成果報酬型プラン



・豊富な切り口でデータを解析
・過去の見える化、未来の予測

良くある解析

買うか、買わないか	解約するか、しないか
電話にできるか、できないか	DMに反応するか、しないか
解約するか、しないか	優良顧客になるか、ならないか

過去データの整理、分析、施策立案までデータサイエンティストが並走します。難しい専門知識・データ整理は不要。全て当社で実施します。

概要

スタンダードプラン

資料1種類掲載

月間15CV

CVしたユーザーの属性(一部)

【業種】

IT／通信:39% 広告／デザイン:18% メーカー／製造:11%
不動産／建築系:11%

【職種】

マーケティング:29% IT／情シス:21% 営業:18% 経営企画:18%

得られた成果

- 商談化率40%
- 顕在層リードの獲得

未経験者でも制作が簡単で編集しやすい動画制作ツール No.1



LetroStudio

アライドアーキテクト株式会社

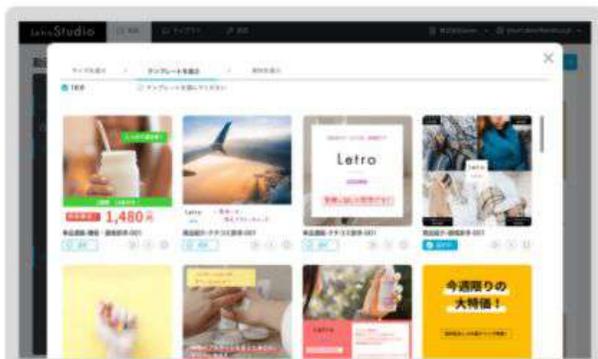
資料ダウンロード

お問い合わせ

経験豊富な専門チーム作成の800超のテンプレートが使い放題

未経験者でも短時間で作れる！制作本数は一切制限なし

貴社専任のコンサルタントが体制構築を一緒に進めます



LetroStudioでは800種類を超える幅広い動画テンプレートを提供しているため、専門知識やノウハウがなくても目的に合った動画制作が可能です。

概要

スタンダードプラン

資料5種類掲載

月間70CV

CVしたユーザーの属性(一部)

【業種】

IT／通信:23% 広告／デザイン:15% メーカー／製造:14%
サービス／外食:11% コンサルティング:9% 小売／商社:8%

【職種】

マーケティング:34% 制作／編集:14% 広報／PR:11% 営業:9%

得られた成果

- 掲載開始直後の商談獲得

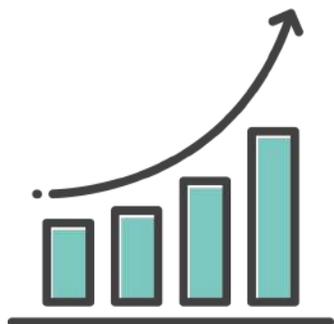
ferretに資料を掲載することで、

マーケティングにおける課題解決

が可能です。

リードが足りない

必要リード数に合わせた
プラン選択



CPAが安定しない

成果報酬での
リード獲得



獲得したリードを
活かしていない

ferretノウハウを活かした
中長期的な
リードナーチャリング支援



ferretに資料を掲載することで、

マーケ課題をお持ちのユーザからのリード獲得

が可能です。

リードが足りない…

マーケ施策のPDCAが
回せていない…

CPAが安定しない…

マーケティングの
ノウハウ不足…



- ✓ ferretノウハウで中長期的なリード支援を
- ✓ 成果報酬でのリード獲得が可能
- ✓ CVユーザーの企業情報を付与
- ✓ CV前のユーザー行動履歴情報も付与
- ✓ 97.5%が単独CVユーザー

行動履歴

[リード一覧に戻る](#)

山田太郎 (yamadarou@basicinc.jp) の行動履歴

2020-09-01 10:09:31	Googleサーチコンソールで見極めるSEO施策の一手 ferret https://ferret-plus.com/useful-items/wp-sc
2020-09-01 10:02:38	ferretの各種資料をダウンロードする ferret https://ferret-plus.com/useful-items

IPアドレスから推測した企業情報
※株式会社ランドスケープのデータベース
アクセス時点の情報であり、そのため最新

企業名	株式会社ベー
WEBサイトアドレス	http://www.basicinc.jp
郵便番号	102-0082
本社所在地	東京都千代田区一番町17-6 一番町MSビル1F

リード獲得最適化プランは

マーケ課題をお持ちのユーザーのリード獲得

が可能です！



IPアドレスから推測した企業情報
※株式会社ラundsケイブのデータベースとIPアドレスを照合した結果得られた情報です。アクセス時点の情報であり、そのため最新/正確な情報ではない場合があります。

企業名	株式会社ベーシック
WEBサイトアドレス	http://www.basicinc.jp
郵便番号	102-0082
本社所在地	東京都千代田区一番町17-6 一番町
電話番号	03-3221-0311
資本金	2億円以上
従業員数	100人以上200人未満
売上高	10億以上50億未満
業種大分類	情報通信業
業種中分類	情報サービス業
業種小分類	情報処理・提供サービス業
業種細分類	情報提供サービス業

- ✓ ferretノウハウで中長期的なリード支援
- ✓ 成果報酬でのリード獲得が可能
- ✓ CVユーザーの企業情報を付与
- ✓ CV前のユーザー行動履歴情報も付与
- ✓ 97.5%が単独CVユーザー



行動履歴

リード一覧に戻る

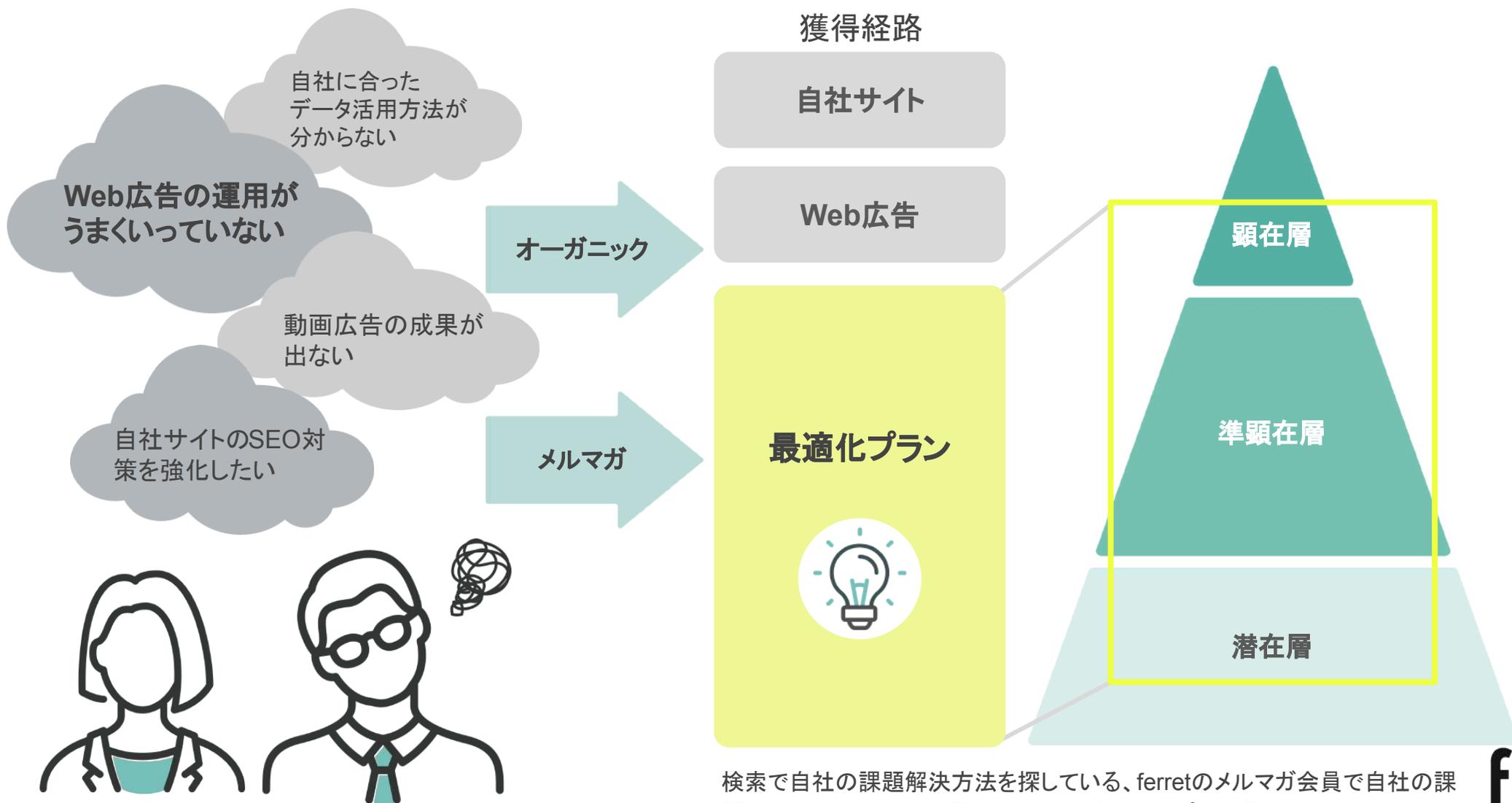
山田太郎 (yamatarou@basicinc.jp) の行動履歴

2020-09-01 10:09:31	Googleサーチコンソールで見始めるSEO構築の一手 ferret https://ferret-plus.com/useful-items/wp-sc
2020-09-01 10:02:38	ferretの各種資料をダウンロードする ferret https://ferret-plus.com/useful-items
2020-09-01 09:57:16	ferret https://ferret-plus.com/tools/document-form/second-step?document_id=8&tool_id=589&SD=1
2020-09-01 09:56:26	ferret https://ferret-plus.com/tools/document-form/first-step?tool_ids=589&SD=1
2020-09-01 09:55:36	SEO (検索エンジン最適化) のサービス・ツール一覧 ferret https://ferret-plus.com/tools/seo
2020-09-01 09:54:54	SEOチェックの5つの機能を使い倒してSEO対策をしよう ferret https://ferret-plus.com/1737?page=2
2020-09-01 09:54:08	SEOチェックの5つの機能を使い倒してSEO対策をしよう ferret https://ferret-plus.com/1737
2020-09-01 09:43:39	meta keywords (要約タグ) の使い方 ferret



顕在層～準顕在層が多い顕在顧客獲得だけでなく

ハウズリスト拡充までカバー

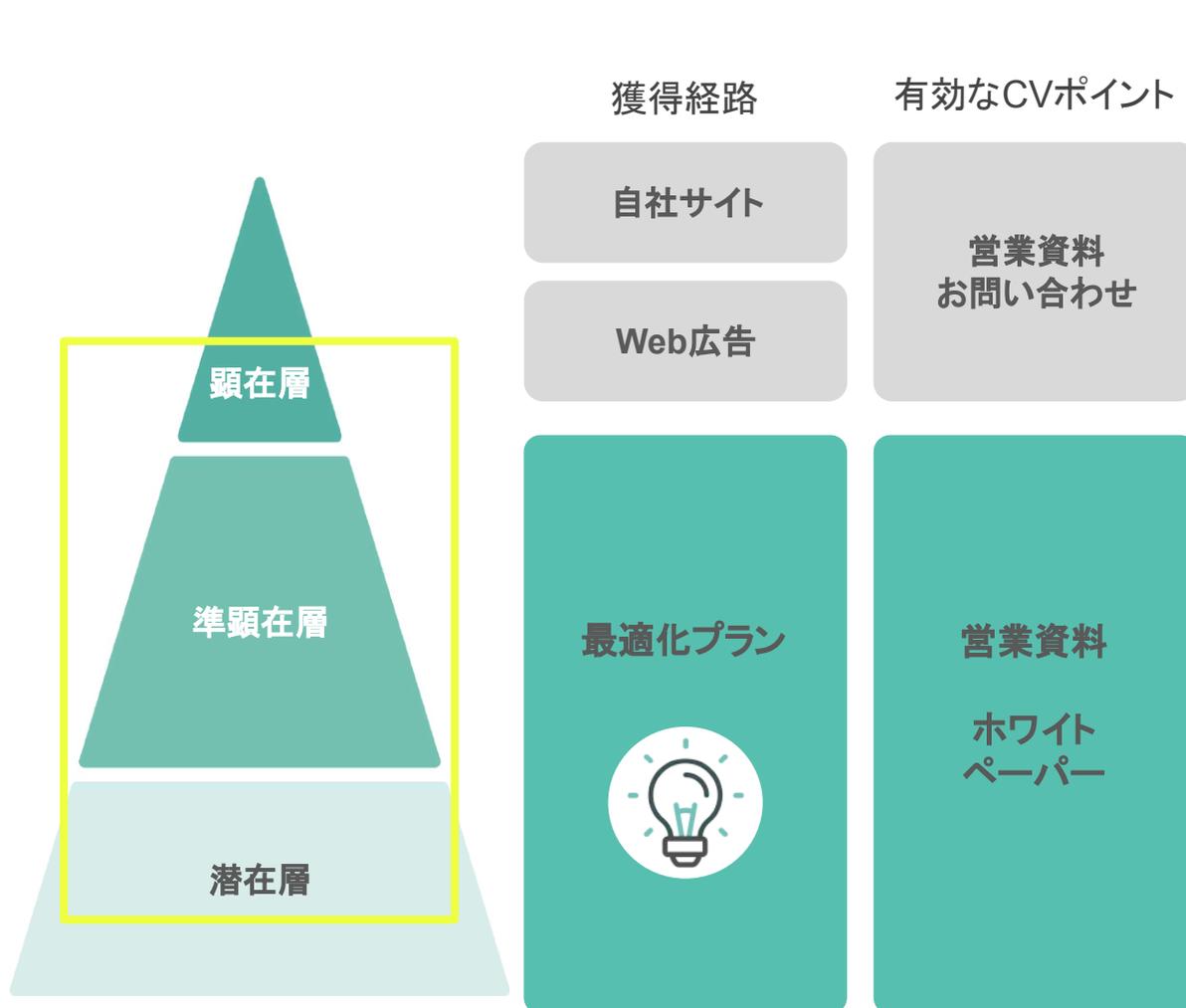


検索で自社の課題解決方法を探している、ferretのメルマガ会員で自社の課題にあったコンテンツを見つけた読者が最適化プラン掲載資料をCV。

リード獲得最適化プランで獲得可能なリードイメージ

顕在層～準顕在層の多いferretのリードを有効活用するには

リードナーチャリングが重要

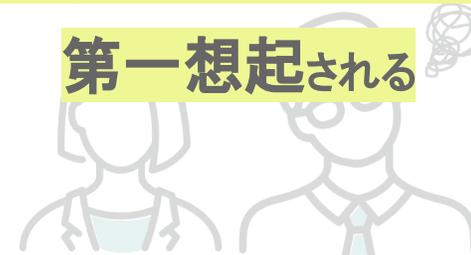


リードナーチャリングできること

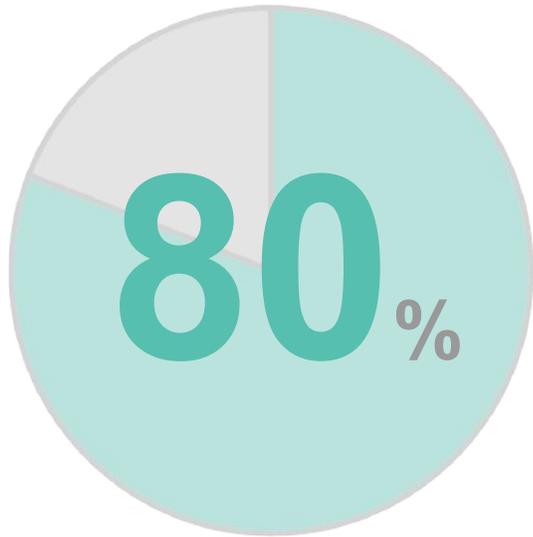
- ✓ 継続的なコミュニケーションで見込み顧客の印象に残り、競合の入り込む余地を減らす
- ✓ 様々な課題にあったコンテンツがあることで、見込み顧客からの信頼度が高まる
- ✓ 潜在顧客→顕在顧客への引き上げができる

いざ検討段階に入ったときに

第一想起される

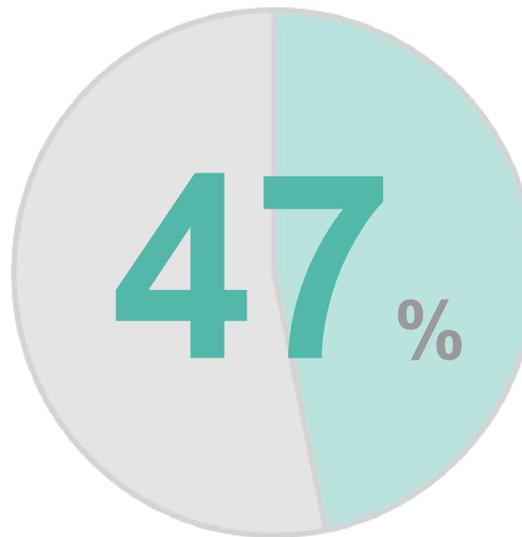


リード獲得最適化プランを最大限活かすには



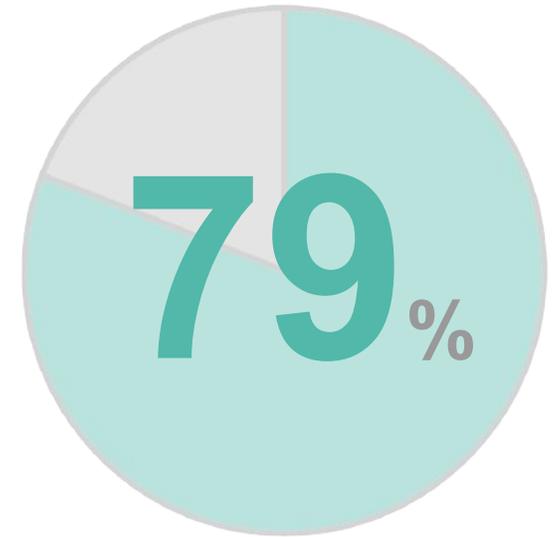
フォローを辞めてしまった顧客の80%が2年以内に競合企業からサービスを購入

出典: Sirius Decision



ナーチャリングされたリードは、そうでないリードより47%も購入確率が高い

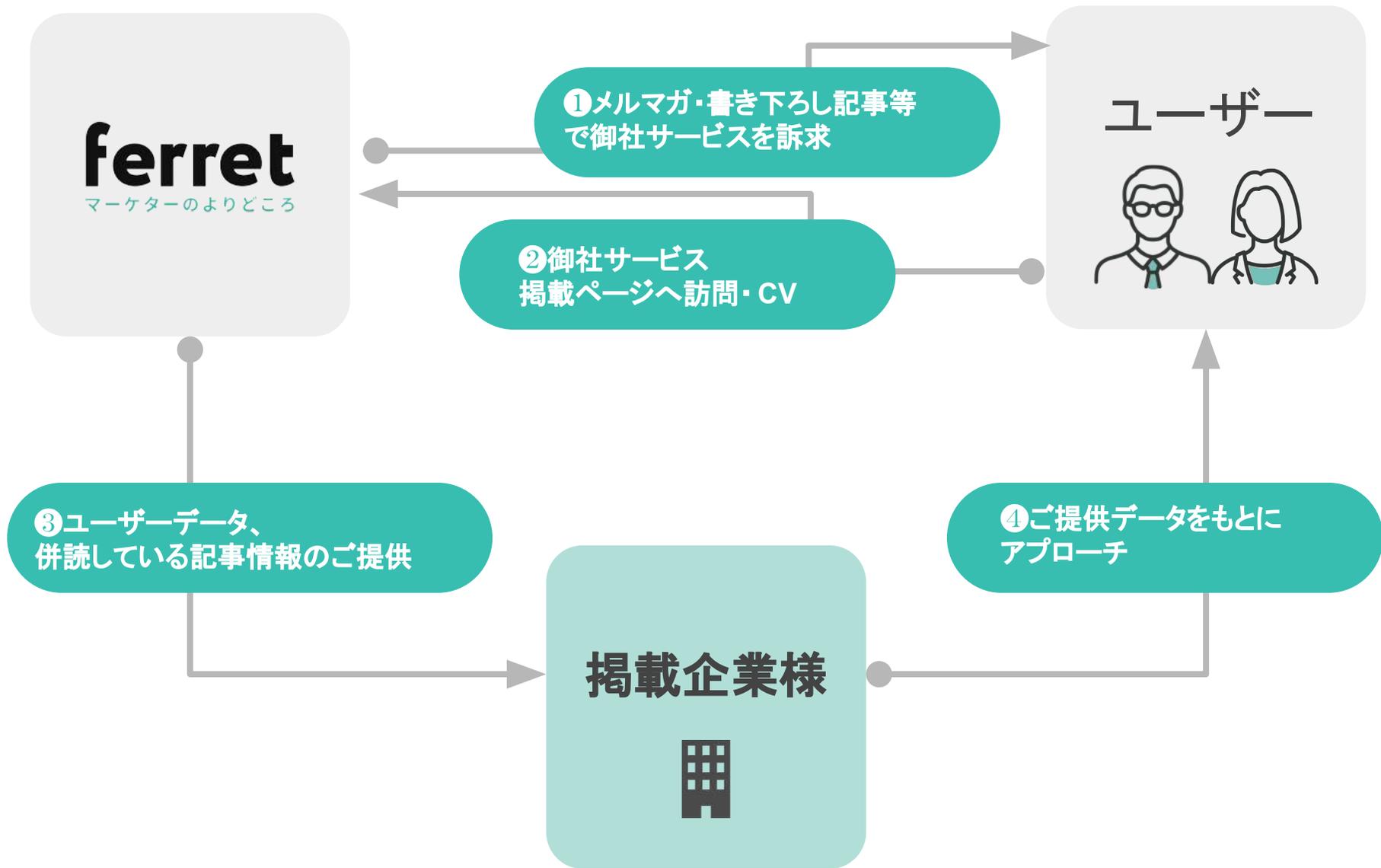
出典: The Annuitas Group



79%のリードはSQLに満たないため、ナーチャリング無しではパフォーマンスが大きく低下する

出典: Marketing Sherpa

最適化プランの全体イメージ



ferretの最適化プランならではのリード情報が取得できます。

✓ IPアドレスより取得した企業情報

→わざわざ企業サイトを見なくても、
CVデータから属性の把握が可能

✓ ferretで併読している記事が分かる

→架電前からユーザーの興味・課題が把握でき、
一歩先をいくヒアリングが可能

①メルマガ・書き下ろし記事等で御社サービスを訴求

②御社サービス掲載ページへ訪問・CV

ferret
マーケターのよりどころ

③ユーザーデータ、併読している記事情報のご提供

管理画面イメージ(拡大画像は次ページをご参照ください。)

IPアドレスから推測した企業情報
※株式会社ランドスケープのデータベースとIPアドレスを照合した結果得られた情報です。
アクセス時点の情報であり、そのため最新/正確な情報ではない場合があります。

企業名	株式会社ベーシック
WEBサイトアドレス	http://www.basicinc.jp
郵便番号	102-0082
本社所在地	東京都千代田区一番町17-6 一番町MSビル1F
電話番号	03-3221-0311
資本金	2億円以上
従業員数	100人以上200人未満
売上高	10億以上50億未満
業種大分類	情報通信業
業種中分類	情報サービス業
業種小分類	情報処理・提供サービス業
業種細分類	情報提供サービス業

リーダー一覧に戻る

行動履歴

リーダー一覧に戻る

山田太郎 (yamatarou@basicinc.jp) の行動履歴

2020-09-01 10:09:31	Googleサーチコンソールで見逃されるSEO対策次の手 ferret https://ferret-plus.com/useful-items/vp-sc
2020-09-01 10:02:38	ferretの各種資料をダウンロードする ferret https://ferret-plus.com/useful-items
2020-09-01 09:57:16	ferret https://ferret-plus.com/tools/document-form/second-step?document_id=&tool_ids%5B%5D=1
2020-09-01 09:56:26	ferret https://ferret-plus.com/tools/document-form/first-step?tool_ids%5B%5D=1
2020-09-01 09:55:36	SEO (検索エンジン最適化) のサービス・ツール一覧 ferret https://ferret-plus.com/tools/seo
2020-09-01 09:54:54	SEOチェックの5つの機能を使い引いてSEO対策をしよう ferret https://ferret-plus.com/1737?page=2
2020-09-01 09:54:08	SEOチェックの5つの機能を使い引いてSEO対策をしよう ferret https://ferret-plus.com/1737
2020-09-01 09:43:39	meta keywords (契約タグ) の使い方 ferret

IPアドレスから推測した企業情報

※株式会社ランドスケイプのデータベースとIPアドレスを照合した結果得られた情報です。
アクセス時点の情報であり、そのため最新／正確な情報ではない場合があります。

企業名	株式会社ベーシック
WEBサイトアドレス	http://www.basicinc.jp
郵便番号	102-0082
本社所在地	東京都千代田区一番町17-6 一番町MSビル1F
電話番号	03-3221-0311
資本金	2億円以上
従業員数	100人以上200人未満
売上高	10億以上50億未満
業種大分類	情報通信業
業種中分類	情報サービス業
業種小分類	情報処理・提供サービス業
業種細分類	情報提供サービス業

[リード一覧に戻る](#)

行動履歴

[リード一覧に戻る](#)

山田太郎 (yamadatarou@basicinc.jp) の行動履歴

2020-09-01 10:09:31	Googleサーチコンソールで見極めるSEO施策次の一手 ferret https://ferret-plus.com/useful-items/wp-sc
2020-09-01 10:02:38	ferretの各種資料をダウンロードする ferret https://ferret-plus.com/useful-items
2020-09-01 09:57:16	ferret https://ferret-plus.com/tools/document-form/second-step?document_id=&tool_ids%5B%5D=1
2020-09-01 09:56:26	ferret https://ferret-plus.com/tools/document-form/first-step?tool_ids%5B%5D=1
2020-09-01 09:55:36	SEO（検索エンジン最適化）のサービス・ツール一覧 ferret https://ferret-plus.com/tools/seo
2020-09-01 09:54:54	SEOチェキの5つの機能を使い倒してSEO対策をしよう ferret https://ferret-plus.com/1737?page=2
2020-09-01 09:54:08	SEOチェキの5つの機能を使い倒してSEO対策をしよう ferret https://ferret-plus.com/1737
2020-09-01 09:43:39	meta keywords（要約タグ）の使い方 ferret

プランのご紹介

スタンダードプラン



月間想定リード数: 10~20件

※上限件数設定可能(20~)

初期費用 15万円

月額費用 5万円

契約期間 6カ月~

成果単価

ホワイトペーパー: 5,000円
サービス資料: 10,000円
問い合わせ: 20,000円

ferret内LP あり

メルマガ 月1配信保証

既存記事差込 3つ

月次定例会 あり

ホワイトペーパー制作 なし

プレミアムプラン

ferretの
おすすめ!



月間想定リード数: 30件~

※上限件数設定可能(30~)

初期費用 45万円

月額費用 10万円

契約期間 6カ月~

成果単価

ホワイトペーパー: 4,000円
サービス資料: 8,000円
問い合わせ: 15,000円

ferret内LP あり

メルマガ 月2配信保証

既存記事差込 5つ

月次定例会 あり

ホワイトペーパー制作(事例集/事例数2~3) あり(期間内1本)

※プレミアムの施策を単発メニュー価格で実施した場合、総額約900万円。継続型の本プランでは総額105万円+成果費用にて実施可能の為非常にお得です。

※1年ご契約の場合、月額費用20%off

CPA最適化のイメージ:スタンダードプラン

	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目
初期費用	150,000	-	-	-	-	-
月額費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
想定リード数	20件	20件	20件	20件	20件	20件
成果報酬費	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000
想定CPA	16,250	12,500	11,250	10,625	10,250	10,000

※上記は想定CV数によるシミュレーションです。件数・CPAを保証するものではありません。

※CV比率は、WP:サービス資料=3:1(実績ベース)

CPA最適化のイメージ:プレミアムプラン

	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目
初期費用	450,000	-	-	-	-	-
月額費	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
想定リード数	40件	40件	40件	40件	40件	40件
成果報酬費	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
想定CPA	18,750	13,125	11,250	10,313	9,750	9,375

※上記は想定CV数によるシミュレーションです。件数・CPAを保証するものではありません。

※CV比率は、WP:サービス資料=3:1(実績ベース)

取得可能なリード情報について

業種	役職	職種	従業員規模
都道府県	氏名	勤務先企業名	勤務先所在地
勤務先電話番号	メールアドレス	導入までの期間	

IPアドレスから取得した企業データ

ferretで併読している記事

資料ダウンロード

ステップ1
ステップ2
ダウンロード

氏名

IPアドレスから推測した企業情報
 ※株式会社ランドスケイプのデータベースとIPアドレスを照合した結果得られた情報です。アクセス時点の情報であり、そのため最新/正確な情報ではない場合があります。

企業名	株式会社ベーシック
WEBサイトアドレス	http://www.basicinc.jp
郵便番号	102-0082
本社所在地	東京都千代田区一番町17-6 一番町MSビル1F
電話番号	03-3221-0311
資本金	2億円以上
従業員数	100人以上200人未満
売上高	10億以上50億円未満
業種大分類	情報通信業
業種中分類	情報サービス業
業種小分類	情報処理・提供業
業種細分類	情報提供サービス業

[リーダー一覧に戻る](#)

行動履歴

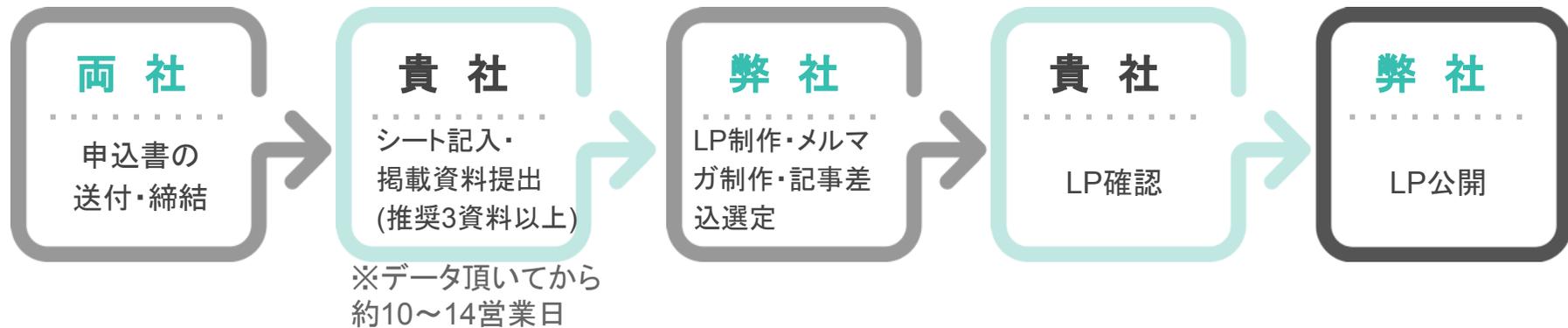
[リーダー一覧に戻る](#)

山田太郎 (yamatarou@basicinc.jp) の行動履歴

2020-09-01 10:09:31	Googleサーチコンソールで見極めるSEO施策の一手 ferret https://ferret-plus.com/useful-items/wp-sc
2020-09-01 10:02:38	ferretの各種資料をダウンロードする ferret https://ferret-plus.com/useful-items
2020-09-01 09:57:16	ferret https://ferret-plus.com/tools/document-form/second-step?document_id=&tool_ids%5B%5D=1
2020-09-01 09:56:26	ferret https://ferret-plus.com/tools/document-form/first-step?tool_ids%5B%5D=1
2020-09-01 09:55:36	SEO (検索エンジン最適化) のサービス・ツール一覧 ferret https://ferret-plus.com/tools/seo
2020-09-01 09:54:54	SEOチェキの5つの機能を使い倒してSEO対策をしよう ferret https://ferret-plus.com/1737?page=2
2020-09-01 09:54:08	SEOチェキの5つの機能を使い倒してSEO対策をしよう ferret https://ferret-plus.com/1737
2020-09-01 09:43:39	meta keywords (要約タグ) の使い方 ferret

公開までの流れについて

スタンダード・プレミアムプラン(10~14営業日が目安)



- ・お申込書の送付・締結はクラウドサインの利用を想定しております。
- ・お申込書の送付・締結制作作業は並行して進めてまいります。
- ・掲載開始時には掲載頂けるホワイトペーパーを3本以上ご用意頂けると初月からリード発生しやすいです。
- ・サービス開始日は初月に実施するメルマガ配信の都合上、当月の10日までとさせていただきます。

DMU様

初回：広告主様既存クリエイティブで実施

ferret
マーケターのよりどころ

jimbo 様におすすめの情報

DMU | デジタルの力で個人の可能性を無限大に
最短2ヶ月間でデジタルマーケティング人材へ

DMU卒業生 Voice

14日間
全額無料体験

月額
10,375円
から

1000以上の企業で
専業実証済
ノウハウ

デジタルマーケティング人材育成コース 無料体験開催中!

【満足度92.6%】デジタル時代に求められるスキルセットを身につけて年収アップ&市場価値の高い人材へ。

<1月18日開催> 未経験から、最短2ヶ月でデジタルマーケティングの必須基本スキルをマスター。1クラス16名限定で行われるスクール型の講座です。まずは体験会へ。「デジタルマーケティングの全体像と基礎」テキスト無料配布中。

詳細 & 無料体験会予約はコチラ

95件LP送客

0件成約

二回目：ferret編集部制作①

ferret
マーケターのよりどころ

jimbo 様におすすめの情報

最短2ヶ月で“成果でチームを牽引する”
デジタルマーケティングになれる講座

- Google アップデートの度にトラフィックが落ちる
- GAの数字を眺めても意味がわからない
- メール文案を考えるのに手一杯
- 狙った通りのSEO効果を挙げるコンテンツが作成できる
- GAの数字を通して“顧客と会話”し、プラン化している
- メールを打つと一緒に開封率を改善している

DMU | デジタルの力で個人の可能性を無限大に
最短2ヶ月間でデジタルマーケティング人材へ

無料体験会 申し込み受付中

【令和2年をロケットスタート】春までに基礎ができる。上級デジタルマーケティングとしてのキャリアを築ける“すごい”講座

<1月18日（土）開催> 現在も人材不足で売り手市場であるデジタルマーケティングは、2030年には今の3倍の「超売り手市場」に。今も将来もひっぱりだこのデジタルマーケティングになるなら「今」です。

スクール詳細・無料体験会の予約はコチラ

175件LP送客

1件成約

三回目：ferret編集部制作②

ferret
マーケターのよりどころ

jimbo 様におすすめの情報

憧れのマーケターになれた。
次は、マーケターから
憧れられる人になる。

来春までに、
上級デジマ人材への基盤をつくる。

デジマ人材の「超売り手市場」時代到来を前に、
今やるべき簡単スキルアップの方法とは？

現在も人材不足で売り手市場であるデジタルマーケティングは、2030年には今の3倍の「超売り手市場」に。今も将来もひっぱりだこのデジタルマーケティングになるなら「今」です。

チェックする

250件LP送客

2件成約

BOXIL様

初回: ferret編集部制作①

見込み顧客を、得意客に育てるには? 顧客エンゲージメントに強いMAツールを使った「入門ガイド」無料ダウンロード中!

見込み顧客を、得意客に育てるには? 顧客エンゲージメントに強いMarketo Engage活用術

見込み顧客からロイヤルカスタマーへ、一歩ずつ段階を上げていく方法があった入門資料が、今なら無料でダウンロード可能。顧客1人ひとりに合わせて、伝えるべきことを、最適なチャネルで、低コストで、低リスクで、低タイムラグでメッセージする方法がわかります。

チェックする

260件LP送客

9件リード獲得

二回目: ferret編集部制作②

MAツールに迷ったら、迷わずチェックする比較表。

ツール名	B-dash (ビーダッシュ)	Marketo Engage	Pardot (パードット)	見込み客管理や資料ツール SATORI
評価	★★★★☆ 5.25	★★★★☆ 5.0	★★★★☆ 4.75	★★★★★ 5.0
特徴

人気の9資料を一括ダウンロード

SATORIとMarketoの違いは? 導入ポイントを一日でクリアにする【人気MAツール9選比較】

一口に「MAツール」と言っても、その特徴は様々。人気のツール9選の特徴をチャート、口コミ、満足度で一気に整理して、自社に最適なツール導入を実現しましょう。

チェックする

500件LP送客

64件リード獲得

三回目: ferret編集部制作③

「今年こそ、チャットボット導入しよう!」...と去年も言っていたチームのための、一覧表。

サービス名	チャットPaaS ChatPaaS	Winky (ウィンキー)	LINE Die bot	Synapt
評価	★★★★☆ 4.5	★★★★☆ 4.5	★★★★☆ 4.5	★★★★☆ 4.5
特徴

注目サービス9選 一括ダウンロード

「今年こそ、チャットボット導入しよう!」...と去年も言っていたチームのための、一覧表。

競合サイトはとくに導入しているのに、まだ比較検討できていない。というチームのために、人気のツール9選を口コミやチャートで比較検討できる比較ページはこちら。

チェックする

330件LP送客

62件リード獲得

リードの除外設定オプションについて

- ✓ 特定の条件を満たしたユーザーからのCVを避けることができます。
除外設定ができる項目は5つあります。
1.メールアドレスドメイン 2.会社規模 3.業種 4.役職 5.職種
※詳細は[こちら](#)
- ✓ 除外条件に応じて、成果単価を別途お伝えします。
成果単価は過去実績からの除外率で算出されます。
(例)フリーアドレス:+20%/個人事業主:+20%/
会社規模30人未満:+20%
- ✓ 成果単価が上がってしまうため、絶対に顧客になりえない条件がある場合のみ除外オプションを設定することを推奨しております。

契約内容について

- ✓ 納期について
掲載開始:掲載データをご入稿後5~7営業日
特集記事:取材日から20営業日
- ✓ 契約期間は6か月ごとの自動更新となります。
- ✓ 解約の場合は契約満了日の1か月前までのご連絡が必須となります。
- ✓ 掲載開始日が初月の2営業日以降となる場合、初月の月額費用は掲載開始日を起算日とし日割りでご請求します。(小数点以下は切り捨て)
- ✓ 契約満了日は毎月月末となります。(最低契約期間6ヶ月)
- ✓ 契約期間中は各プランの最適保証本数のメルマガ配信が必須となります。
- ✓ ホワイトペーパーとサービス資料の違いについて、
ホワイトペーパーは、顧客の課題解決のための参考情報を提供し、併せてその解決に自社ソリューションが貢献することを述べた報告書です。
サービス資料は、自社ソリューションの導入メリットを説くというソリューション提供側の視点に立って作成された資料であるのに対し、ホワイトペーパーは、顧客側の視点に立って、潜在顧客も含めた見込み客を対象に、顧客の課題解決のための参考情報を提供することが主目的です。

- ✓ 以下の場合は無効となります。
 - ・メールアドレス及び電話番号が無効であった場合(メールが不通、電話不可の場合)
 - ・学生・主婦からのDLがあった場合
 - ・ユーザー様本人から弊社にキャンセル依頼があった場合

- ✓ 同一ユーザーから30日以内に複数DLがあった場合は、カウントは1件となり、①問い合わせ、②サービス資料、③ホワイトペーパーの順で優先課金されます。

- ✓ NG申請は翌月の月初5営業日までに申請してください。
NG承認した金額は翌月のご請求と相殺いたします。

- ✓ スタンダード・プレミアムプランのメルマガ配信クリエイティブと配信日については ferret側にお任せいただく形となります。
ブランドポリシーなど所定の規定がございましたら、事前にご共有ください。
貴社規定に則って配信いたします。

- ✓ リード発生時に通知先に設定したメールアドレスに自動通知が配信されます。
- ✓ 通知対象リードは「請求対象となるリード」または「問合せ」となります。
- ✓ 通知対象外は以下となります。
 - 重複CV(資料、WP)
 - 除外条件設定済みリード
 - 上限件数を超過後のリード
 - テストCV
- ✓ 「問合せ」はどのような条件でも通知が届きます。
※上限超過後、除外条件となるもの等の請求対象でないものも通知されます。

- ✓ 想定PV数は公開から1か月半～2か月の数値です。また、過去実績をもとに算出しており、保証されるものではありませんので予めご了承ください。
- ✓ 競合・同載の調整は対応できかねますので予めご了承ください。
- ✓ 記事掲載画像は基本的に弊社の契約する素材集かインタビュー撮影での写真を使用いたします。それ以外の素材(調査データグラフなど)は御社からご提供をお願いいたします。
- ✓ 御社保有以外の素材をご提供いただく場合、使用許可を得た上でご提供をお願いいたします。
- ✓ 使用許可のない画像・事例・データについてはいかなる場合も掲載できませんのでご了承ください。
- ✓ 広告掲載につきまして、掲載事例として ferret記事上や媒体資料などに使用させていただくことがございますので予めご了承ください。

basic

Webマーケティングの大衆化

問題解決の集団として、
情熱を妨げる世の中のあらゆる問題解決をやり抜き、
多種多様な企業が強みに集中できる世界を創造する

会社名	株式会社ベーシック
代表取締役	秋山 勝
設立	平成16年3月
所在地	東京都千代田区一番町 17-6
資本金	1億円
従業員数	103名
URL	http://basicinc.jp

2021年1月末現在

企業が直面するWebマーケティングのための環境・ノウハウ・リソース不足の問題を解決するため、Webマーケティングメディア「ferret」、オールインワン型BtoBマーケティングツール「ferret One」、フォーム作成管理ツール「formrun」の3事業を展開しています。

Webマーケティングに強くなる

ferret

Webマーケティングをこれ 1つで

ferret One

簡単フォーム作成とコミュニケーション

 **formrun**

お問い合わせ・ご質問は、お気軽にご連絡ください！

 **03-6869-0956** または  **ferret_sales@basicinc.jp**

株式会社ベーシック ferretセールスグループ 宛