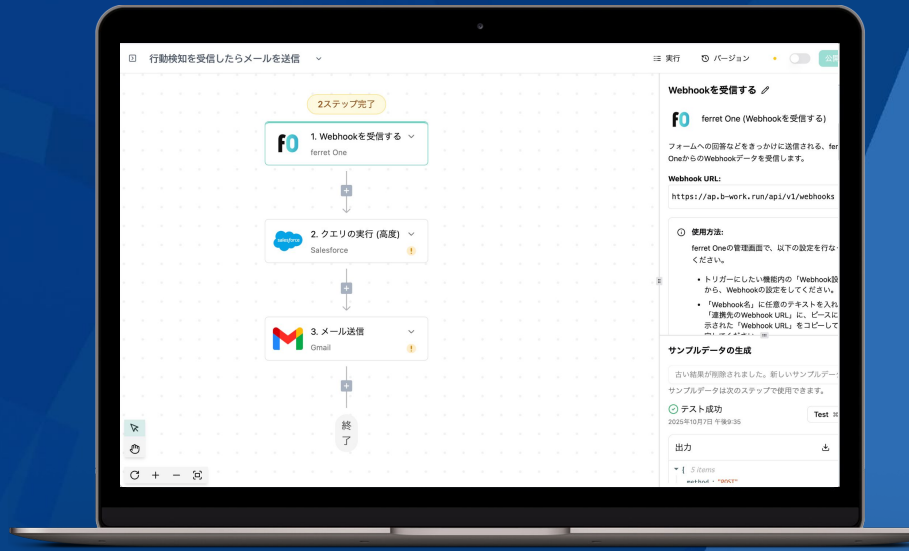
ferret One
フェレット・ワン

# ワークフロー機能
# ご紹介資料

リード獲得から顧客育成、営業連携まで
マーケティングの全プロセスをワンプロダクトで実現



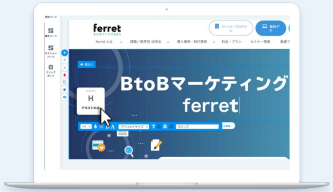
# ワークフロー機能とは

# ワークフロー（workrun）の提供形態について

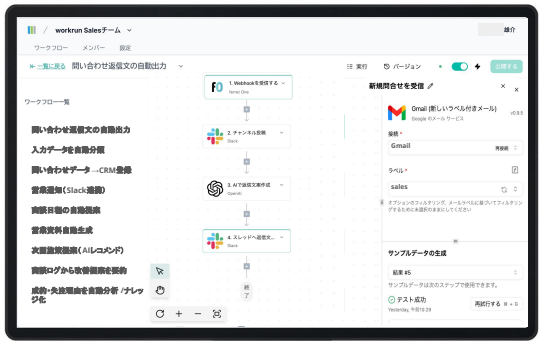
basic

「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 One
フェレット・ワン




workrun
ワークラン




https://b-work.run/login

外部ツール連携

ferret One CMS+ナーチャリング、ferret One MA、ferret One for MA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。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 業務にある日常課題

basic

## 煩雑なマーケティング業務、していませんか？



CSVでデータをダウンロードして、SFAに手動でインポートしている‥



問い合わせ後の営業担当の割り振りを目視で行っていて、手間がかかる…



問い合わせ対応の手が回らず、十分にアプローチしきれていない…



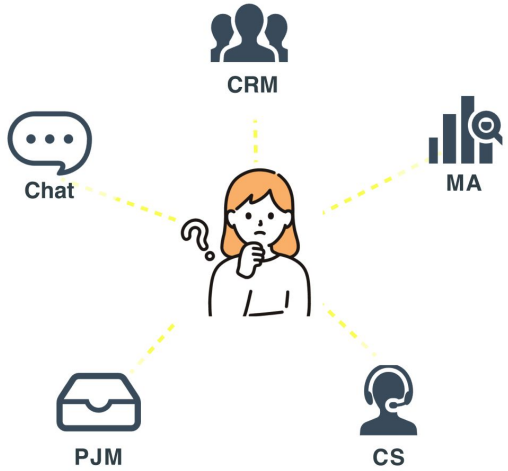
営業担当が忙しく、放置してしまっているリードがある‥

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 解決したい課題は「データの横断」



- SFA・CRM・MA・Slack・Googleスプシ・ferret One…
- ツールは揃っているのに、いまだに「人手による処理」が多い
- 国内のBtoB企業の約8割が**「ツール間のデータ連携に課題を抱えている」***
- 原因は、**ツール同士のデータがつながっていないこと**

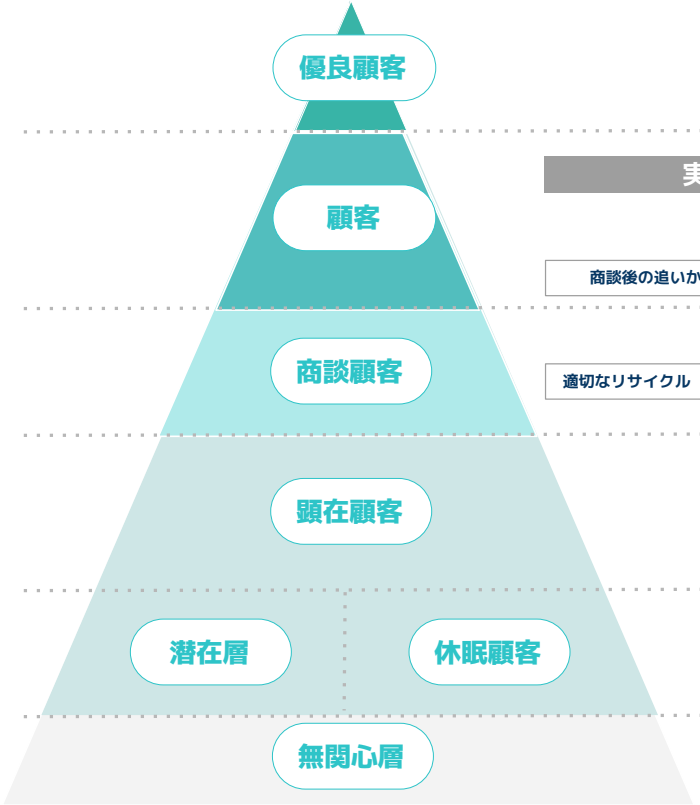



**この「人が間に立って埋めているスキマ」を、**
**仕組みでつなぎ直すのが APIx ワークフロー機能 です**

※*1 Sansan「BtoBマーケティングに関する実態調査」：https://jp.corp-sansan.com/news/2023/0601.html

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# いまある人員で成果を出す。属人的でなく、“仕組みで回る”営業体制 の実現へ

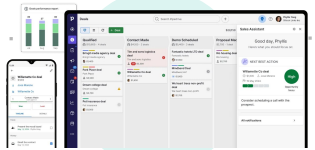



**実施施策・業務**

| | | |
|---|---|---|
| | 顧客管理 | 成約処理 |
| 商談後の追いかけ（社内共有） | | 伝票作成 |
| | 商談管理 | パイプライン管理 |
| 適切なリサイクル | 顧客フォロー | |
| | アポ架電 | 個別相談会 |
| | ホットリード検知・通知 | |
| | リード管理 | |
| | メールマーケ | ウェビナー |
| | 各種広告 | SEO |
| | 展示会 | SNS・広報 |
| | サイト改善 | 事例作成 |
| お役立ち資料作成 | | プレスリリース配信 |

データと業務をつなげた自動化

**ご利用中のSFAツール**



**データと業務をつなげた自動化ワークフローオートメーション**




- Web上の公開情報
- 基幹システムデータ
- 社内のナレッジ

**マーケティング担当者が使いやすい** ferret One フェレット・ワン



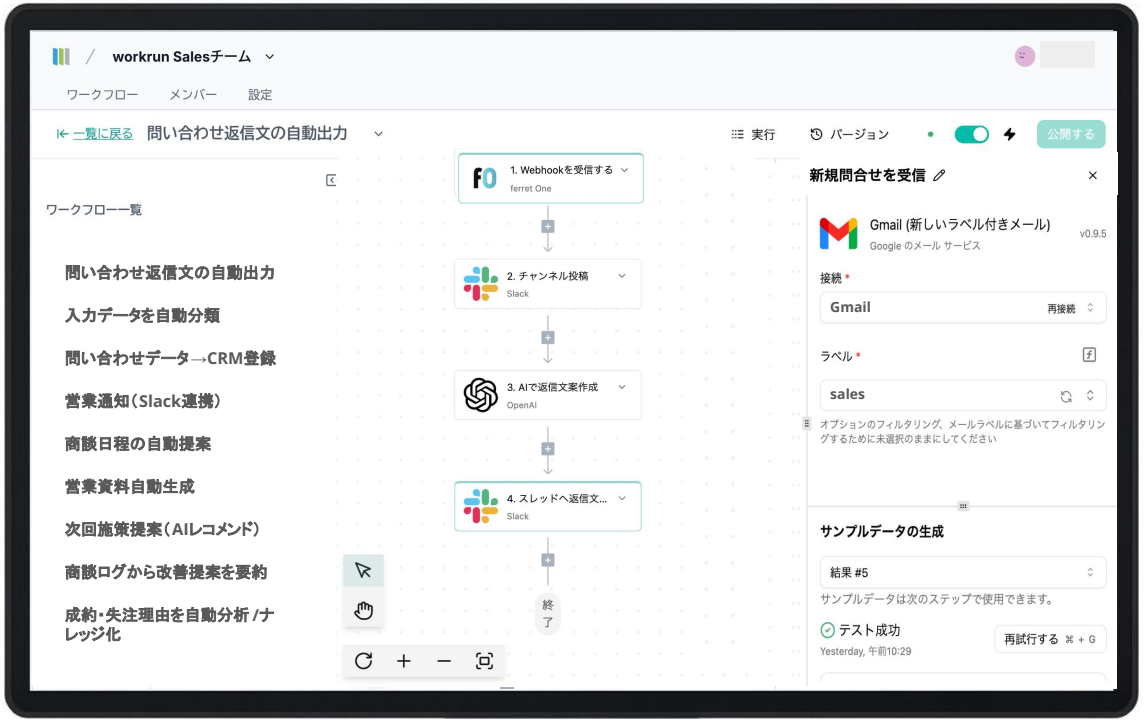




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ワークフロー（workrun）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




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！

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ワークフロー（workrun） ご紹介動画






© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ワークフロー（workrun）とは

basic

## マーケティング業務で使いやすいテンプレートを選び、必要な設定を行うだけ！




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 連携ツール例

basic

## コミュニケーション

Microsoft teams　Slack　LINE

Gmail　Discord　Googleカレンダー

## セールス

Pipedrive　Salesforce　kintone

HubSpot　Zoho CRM　Mazrica Sales

Sansan

他、国産ツールも追加予定

## コンテンツ/資料

YouTube　Google

Box　Microsoft

Notion　tl;dv

## カスタマーサポート

Zendesk　Freshdesk　formrun

## AI、その他

OpenAI　Gemini　Claude

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

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ワークフローを活用してできること

# ワークフロー機能でできること（例）

basic

**ferret Oneの機能を更に拡張**

・行動検知をトリガーにフォローメールを配信
・シナリオメールの配信

**業務の自動化・仕組み化**

・CV後の通知文面をカスタマイズ
・CV後の担当者の自動振り分け
・問い合わせ内容を要約して、下書きを作成

**外部ツールとデータ連携**

・お使いのSFAやCRMと、ferret Oneを連携
・ferret One以外のフォームで取得した情報をリード登録
・行動履歴機能のデータを出力

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 行動検知をトリガーにフォローメールを送信

basic

## サイトの再訪問を見逃さずに、自動でフォローメールを送信

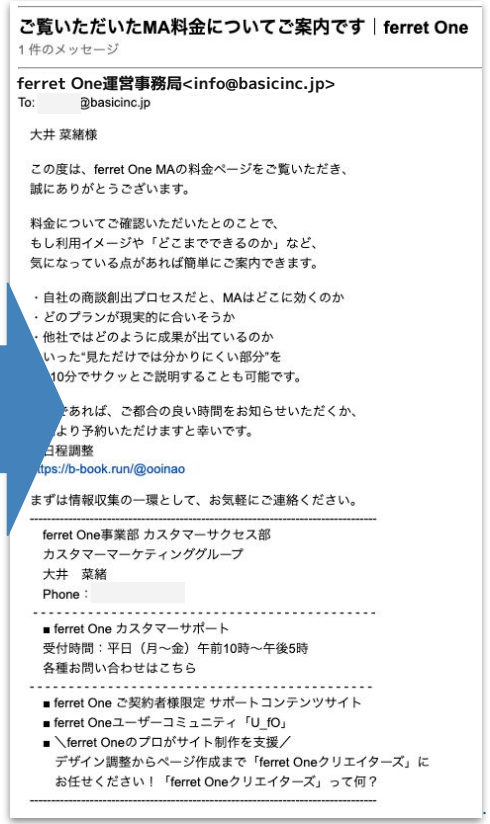



**料金ページ閲覧**



最新の料金プラン

| | | サイト更新だけで使いたい方 | リード獲得に必要な機能を揃えたい方 | メールマーケに取り組みたい方 | 本格的なナーチャリングや営業活動に活用したい方 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | CMS 月額10万円/税抜 | CMS+リードジェン 月額13万円/税抜 | CMS+リードチャリング 月額16万円/税抜 | MA 月額20万円/税抜 |
| | 月額料金(税込) | | | | |
| 標準機能 | ユーザー数 | 1ユーザー | 3ユーザー | 5ユーザー | 無制限 |
| | CMS機能 | ○ | ○ | ○ | ○ |
| | 1to1メール配信 | ○ | ○ | ○ | ○ |
| | 各種アクセス解析レポート | ○ | ○ | ○ | ○ |
| | ベースデザイン | 1セット | 3セット | 5セット | 5セット |
| | SEO順位チェック上限 | 5ワード | 60ワード | 60ワード | 100ワード |
| 顧客データ管理 | 外部フォームAPI連携 | ○ | ○ | ○ | ○+SFA連携 |
| | リード上限 | 600件 | 2,000件 | 2,000件 | 30,000件 |
| | フォームオートメーション | – | – | – | ○ |
| AI機能 | AIBOW | – | ○ | ○ | ○ |
| 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) |
| メール配信 | メルマガ配信機能 | – | – | 200,000件 | 300,000件 |
| | ステップメール配信機能 | – | – | – | ○ |
| 商談創出 | 行動検知機能 | – | – | ○ | ○ |
| | メールオートメーション | – | – | – | ○ |



ご覧いただいたMA料金についてご案内です | ferret One
1 件のメッセージ

ferret One運営事務局<info@basicinc.jp>
To: @basicinc.jp

大井 菜緒様

この度は、ferret One MAの料金ページをご覧いただき、
誠にありがとうございます。

料金についてご確認いただいたとのことで、
もし利用イメージや「どこまでできるのか」など、
気になっている点があれば簡単にご案内できます。

・自社の商談創出プロセスだと、MAはどこに効くのか
・どのプランが現実的に合いそうか
・他社ではどのように成果が出ているのか
いった"見ただけでは分かりにくい部分"を
10分でサクッとご説明することも可能です。

であれば、ご都合の良い時間をお知らせいただくか、
より予約いただけますと幸いです。
日程調整
https://b-book.run/@ooinao

まずは情報収集の一環として、お気軽にご連絡ください。

---

ferret One事業部 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
Phone：

---

■ ferret One カスタマーサポート
受付時間：平日（月～金）午前10時～午後5時
各種お問い合わせはこちら

---

■ ferret One ご契約者様限定 サポートコンテンツサイト
■ ferret Oneユーザーコミュニティ「U_fO」
■ ＼ferret Oneのプロがサイト制作を支援／
デザイン調整からページ作成まで「ferret Oneクリエイターズ」に
お任せください！「ferret Oneクリエイターズ」って何？

---

# 行動検知をトリガーにフォローメールを送信（応用）

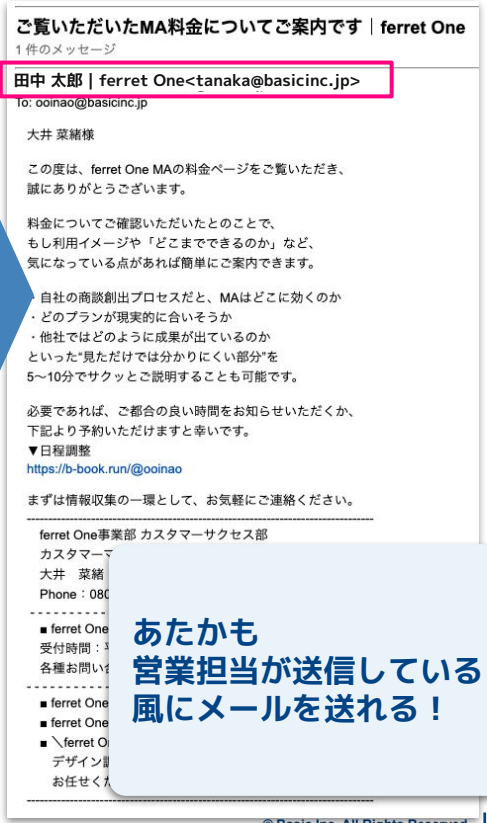
basic

## ferret One⇔Salesforceの双方向連携をすれば、送信元を営業担当者別に変更










あたかも
営業担当が送信している
風にメールを送れる！

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ❹ 行動検知をトリガーに、フォローメールを送信

## 失注商談掘り起こしや、フォーム離脱ユーザーへのフォローも可能に

| ユースケース（目的） | トリガー（行動） | メールタイトル案＋文面の形 |
|---|---|---|
| 問い合わせフォームや料金ページの閲覧 | 問い合わせページの閲覧（行動検知） | **・悩みはあるものの相談をためらっている層に、背中を押してあげるコミュニケーション**<br><br>**件名例：**「お困りごとはありませんでしたか？」<br>**内容例：**直接やりとりできる連絡手段の提示・日程調整URL |
| 失注リードの掘り起こし | 休眠顧客が久々にDLor閲覧（CVか行動検知） | **・営業担当から、久しぶりに接触した方への自然な入り方で、タイムリーにお声がけをする**<br><br>**件名例：**ご無沙汰しております（ベーシック大井）<br>**内容例：**最近のアップデート情報（1〜2点）・日程調整URL |
| 潜在リードのナーチャリング | 資料DLセミナー申込 | **・悩みはあるものの相談をためらっている層に、背中を押してあげるコミュニケーション**<br><br>**件名例：**「資料の補足と、他社さんの活用例をご紹介します」<br>**内容例：**関連情報・日程調整URL |

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ワークフロー機能でできること（例）



ferret Oneの
機能を更に拡張

・行動検知をトリガーにフォローメールを配信
・シナリオメールの配信

**業務の自動化・
仕組み化**

・CV後の通知文面をカスタマイズ
・CV後の担当者の自動振り分け
・問い合わせ内容を要約して、下書きを作成

外部ツールと
データ連携

・お使いのSFAやCRMと、ferret Oneを連携
・ferret One以外のフォームで取得した情報をリード登録
・行動履歴機能のデータを出力

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 担当者の振り分けと自動通知（Slackメンション）

basic

## お問い合わせ内容をもとにSalesforceから担当者を検索し、担当者に通知

### BEFORE

| | | |
|---|---|---|
| 0分 | ferret Oneのフォームに問い合わせがくる | ferret One |
| 5分 | Salesforce内の情報を検索して、顧客情報を確認する | Salesforce |
| 3分 | 顧客情報から、担当者を特定する | Salesforce |
| 2分 | 担当者にSlack通知 | Slack |

合計 10分

### AFTER

ferret Oneのフォームに問い合わせがくるとフローが起動し、Salesforce内の情報を自動で検索し担当者を特定、Slack通知まで自動化！

工数・時間 0分に!!

担当者への連携も即時完了！

合計 0分

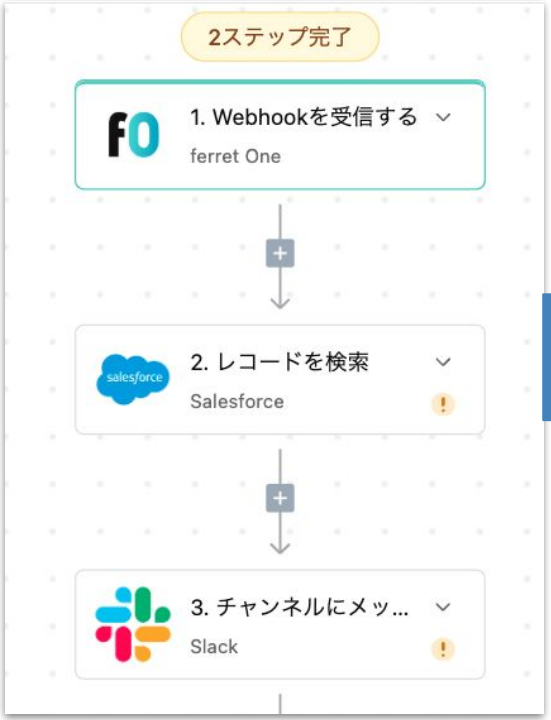
**毎回10分かかる振り分け作業の手間を0に！**
**対応スピードアップ！**

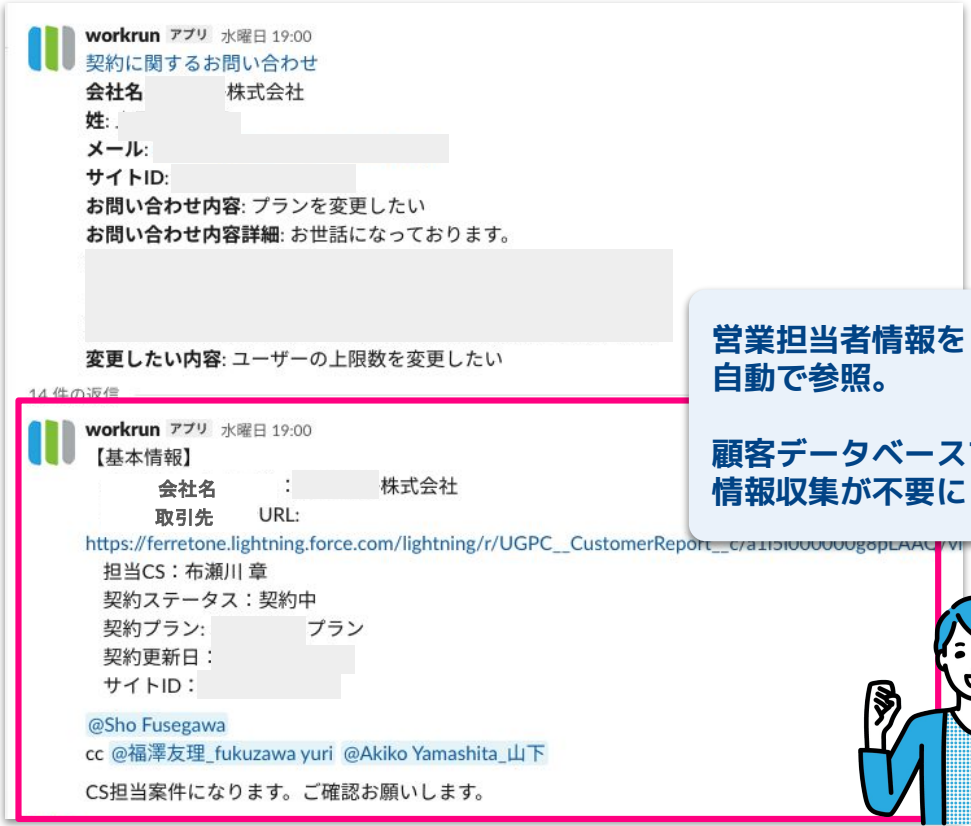
© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 担当者の振り分けと自動通知（Slackメンション）

basic

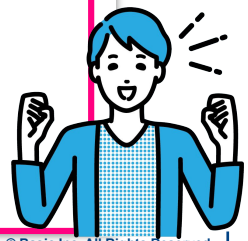
## 振り分け作業が0秒に！結果、問い合わせから対応までのスピードがUP！




**営業担当者情報を自動で参照。**

**顧客データベースでの情報収集が不要に！**



© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 問い合わせ内容を要約して、下書きを作成

basic

## メール文面の下書きを作成し、営業担当の初動対応に必要な作業をゼロに！




・問い合わせ内容をGPTが要約
・Slackでメンション

@ooinao_EBI
新しいお問い合わせが届きました！
---
【会社名】株式会社ベーシック
【氏名】大井 菜緒
【メールアドレス】ooinao@basicinc.jp
【問い合わせ内容の要約】
現在、webサイトのリニューアルを検討しています。CMS
具体の日程調整も希望しています。
---

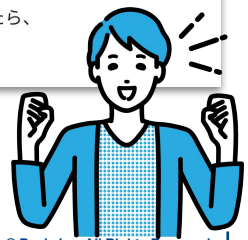
【メール下書き】
件名：【ferret One】サイトリニューアルについて
本文：
株式会社ベーシック
大井様

いつもお世話になっております。
株式会社サンプルの田中です。

この度はお問い合わせいただきありがとうございます。
サイトリニューアルをご検討中とのことでしたので、
ぜひ詳しく課題感などをお聞かせいただけたらと考えております。

他にも何かお困りのことがございましたら、
お気軽にお問い合わせくださいませ。
宜しくお願いいたします。

**内容を確認する工数や**
**1からメール作成する工数をゼロに！**



© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 操作イメージ動画






© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 特に、CV後の対応を自動化するメリット



1

**人的対応の漏れ・遅れをゼロにできる**

手作業で起こりがちな「対応の抜け」「連絡忘れ」を未然に防げる。

2

**対応時間が短縮し、顧客体験も改善できる**

「すぐに返信がきた」「情報提供がわかりやすい」など、信頼感の醸成につながる。

3

**漏れなくデータを集約・管理ができる**

自動でリード情報の更新ができるため、施策のPDCAも回しやすくなる。

4

**「忙しい」が理由で諦めていた施策が実施できる**

営業担当の手を借りずに、すべてのリードのフォローが可能になる。

**対応の工数削減だけでなく、顧客体験の向上による商談獲得も期待できる**

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ワークフロー機能でできること（例）



**ferret Oneの機能を更に拡張**

・行動検知をトリガーにフォローメールを配信
・シナリオメールの配信

**業務の自動化・仕組み化**

・CV後の通知文面をカスタマイズ
・CV後の担当者の自動振り分け
・問い合わせ内容を要約して、下書きを作成

**外部ツールとデータ連携**

・お使いのSFAやCRMと、ferret Oneを連携
・ferret One以外のフォームで取得した情報をリード登録
・行動履歴機能のデータを出力

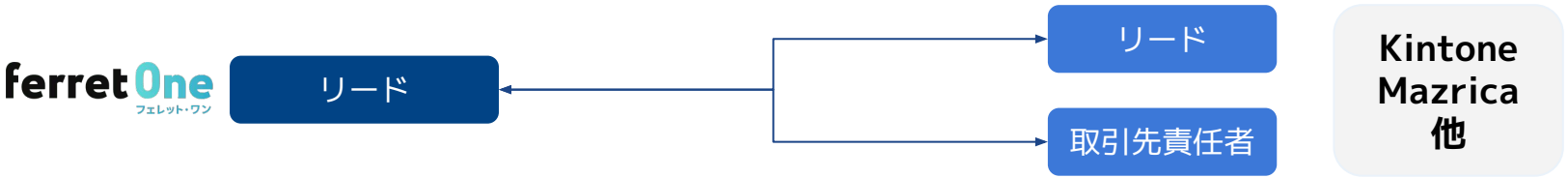
© Basic Inc. All Rights Reserved.

# CRMと双方向連携ができるように

Salesforceでしかできない顧客データ同期がほかのツールでもできるように！

## 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**

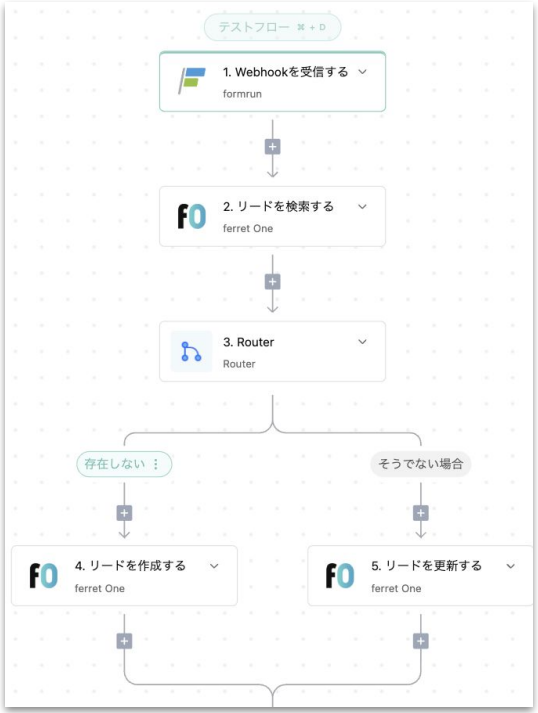



これができると、データが適切に管理できるようになるので
fOで最新データでセグメントメールを送れたり、サイトデータを使って分析レポートの作成ができるなど、
MAとしての活用幅が大きく広がります！

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ferret One以外のフォームからリードを取得

## formrunからferret Oneにリードを登録




- formrunのフォームに回答があると
- ferret Oneのリード情報に自動で反映



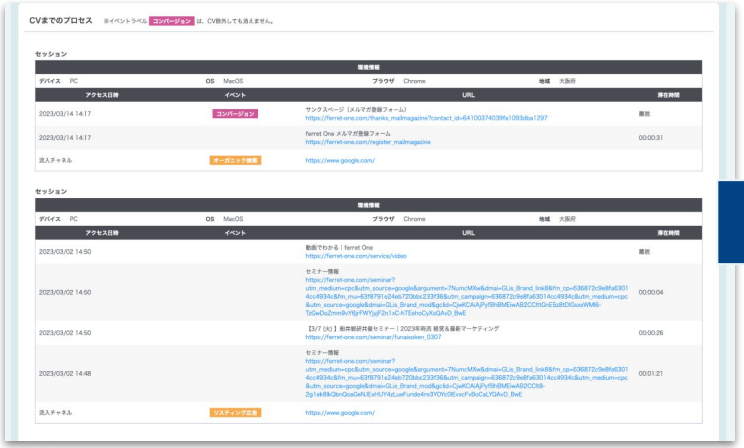

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 行動履歴データが送信できるように

basic

今までできなかった行動履歴データをお使いのSFAやスプレッドシートに
送信ができるようになります

行動履歴




Googleスプレッドシート

| | A | B | C | D | E | F | G | H |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 23:5 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-open | mail-open | TRUE |
| 2 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 23:5 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-open | mail-open | TRUE |
| 3 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 14:0 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 4 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-19 23:2 | /sites/c1810302( | 要件定義から伴 | mail-open | mail-open | TRUE |
| 5 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-19 10:3 | /sites/c1810302( | 要件定義から伴 | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 6 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:3 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-open | mail-open | TRUE |
| 7 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:3 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-open | mail-open | TRUE |
| 8 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:0 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 9 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:0 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 10 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-13 14:1 | /sites/c1810302( | CV後の営業連携 | mail-open | mail-open | TRUE |
| 11 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-13 13:3 | /sites/c1810302( | CV後の営業連携 | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 12 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 23:5 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-open | mail-open | TRUE |
| 13 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 14:0 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 14 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-19 23:2 | /sites/c1810302( | 要件定義から伴 | mail-open | mail-open | TRUE |
| 15 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-19 10:3 | /sites/c1810302( | 要件定義から伴 | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 16 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:3 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-open | mail-open | TRUE |
| 17 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:3 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-open | mail-open | TRUE |
| 18 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:0 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 19 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:0 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 20 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-13 14:1 | /sites/c1810302( | CV後の営業連携 | mail-open | mail-open | TRUE |



**受注リードの行動パターンなどの分析や、サイトの導線改善のヒントの分析に活用💡**

# 活用事例

## 業務効率化編

# あらゆる部門の業務を自動化することができます！



| 部門 | カテゴリ | できること |
|---|---|---|
| マーケ | CV通知 | CV後の通知文面をカスタマイズ |
| | | CV後の営業担当者の自動振り分け・通知 |
| | | 対面イベント申し込み者のスプレッドシート管理 |
| | | CV情報の有効リード判定・流入チャネルの自動化 |
| | | シナリオメールの配信 |
| | | 逆営業やスパムのCVを自動判定 |
| | データ分析 | 行動履歴のデータをSFAやスプレッドシートに出力 |
| | | Google Search Consoleのカスタムレポートを Slackに自動通知 |
| | | 広告レポートのAI分析＆Slackへの自動報告 |
| | データ連携 | お使いのSFA/CRMとferret Oneの顧客データ連携 |
| | | Sansanのラベルに応じたリード連携 |
| | | CV時に不足項目（従業員数など）を検索補完 |
| | その他 | 記事のアイキャッチ画像の素材を自動でピックアップ |

| 部門 | カテゴリ | できること |
|---|---|---|
| セールス | 商談最大化 | 行動検知をトリガーにフォローメールを送信 |
| | | 指定ページ閲覧をホット判定して通知 |
| | | 営業担当者名義のメール配信 |
| | 業務効率化 | 問い合わせ内容を要約し、返信メール文面の自動生成 |
| | | 商談ログをもとに、SFAの項目自動更新 |
| | | GmailをSlackに自動転送・要約通知 |
| | | 展示会起点の商談フェーズ変更をSlack通知 |
| | | 商談後ログを文字起こし→Notion DBに自動転載 |

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# あらゆる部門の業務を自動化することができます！

basic

| 部門 | カテゴリ | できること |
|---|---|---|
| 経理 | 申請・承認 | 新規取引申請フローを自動化 |
| | | 申請内容から必要情報を自動抽出 |
| | | 承認依頼・リマインドを自動通知 |
| | | データ転記・チェック作業を自動化 |
| | | 未処理タスク・対応漏れを自動検知 |
| 人事 | | 勤怠・申請データのチェックと通知を自動化 |
| | | 新入社員の社内研修MTGの日程調整自動化 |
| | | Slack一括DM（スプシに送信先・内容を記載） |
| | | 36協定アラートのSlack通知 |
| 総務 | | Slackのやり取りから社内データを検索・回答する仕組み |
| | | 広告レポートのAI分析＆Slackへの自動報告 |
| | | ツール利用者やSlackチャンネルの一覧シートの自動更新 |
| | | 社内問い合わせの担当者振り分け |

| 部門 | カテゴリ | できること |
|---|---|---|
| 法務 | | 法務レビューの一次回答を行うbotを作成 |
| | | 反社チェックの一次回答を行うbotを作成（過去対応を検索） |
| | | 最新のニュースをSlackにまとめて通知 |
| その他 | データ連携 | ツール間（Slack・Gmail・CRMなど）の情報連携を自動化 |
| | | Gmailで未対応のメールがある場合にSlackで通知 |
| | | Gemini議事録を要約してSlackに通知 |
| | | 最新のニュースをSlackにまとめて通知 |

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例1: 営業・マーケティング部門の問い合わせ対応自動化フロー

basic

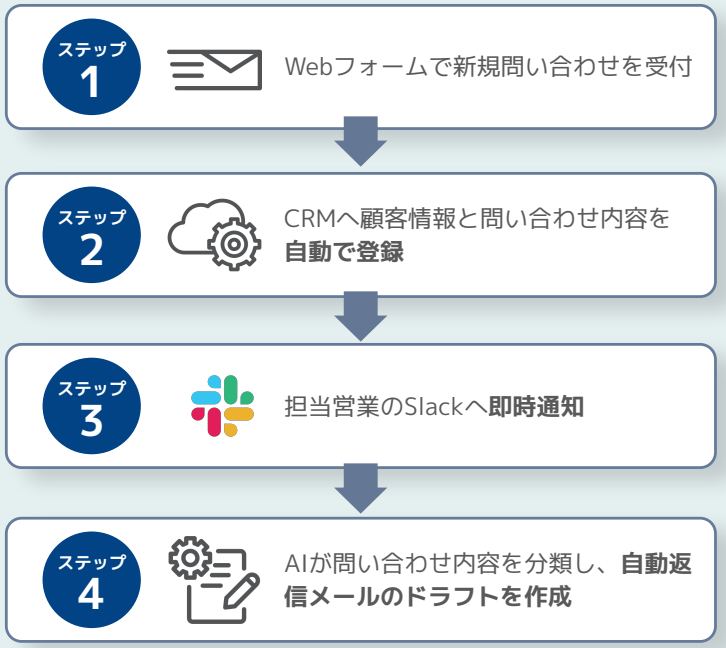
## 問い合わせ対応をAIで自動化し、リードタイムを大幅短縮

AI自動化で

月 **90%** 削減

業務削減　スピード向上

営業・マーケティング部門のWebフォーム経由の新規問い合わせに対し、本AIワークフローは、受付、CRM登録、担当通知、初期返信までを自動化します。
これにより、初期対応やCRM登録にかかっていた多くの時間を削減し、対応漏れ防止とリードタイムの大幅短縮を実現。業務効率化と顧客対応スピード向上を両立します。




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例2: バックオフィス部門の請求処理フロー

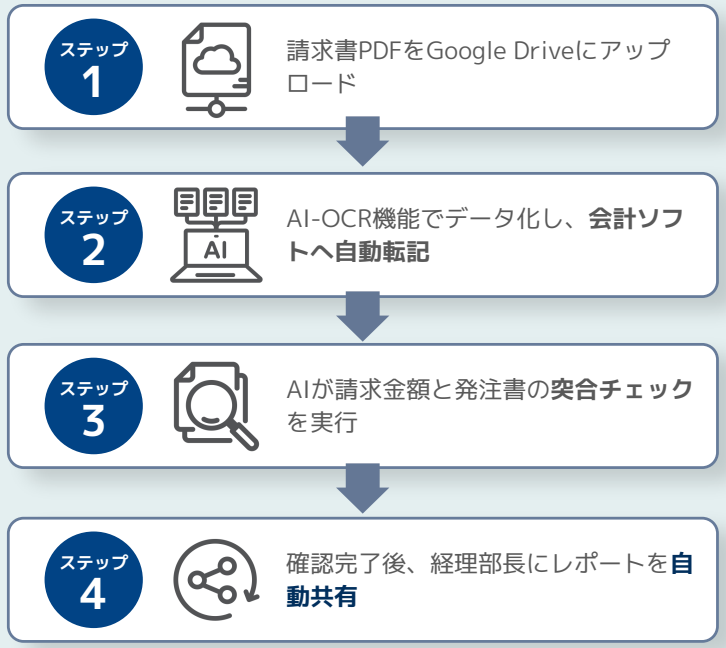
## AI-OCRと自動連携で入力・照合・報告を一気通貫で自動化

AI自動化で

月 **90%** 削減

業務削減　処理ミスがゼロ！

バックオフィスでは、請求書確認や会計システムへの転記に時間を要し、ヒューマンエラーが発生していました。
本ワークフローでは、請求書PDFをGoogle Driveにアップロードするだけで、AI-OCRが内容を自動読み取りし、会計ソフトへ転記。
金額・発注書との整合性チェック、レポート作成・共有までを自動化することで、担当者の負担を軽減し、処理のスピードと精度を向上させます。




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例3: カスタマーサポート部門のFAQ自動応答フロー

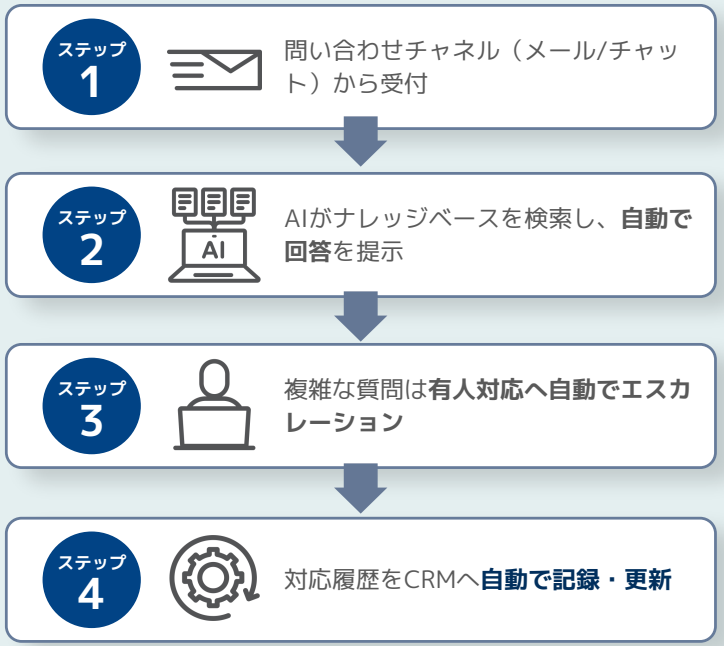
## AIが一次対応を自動化し、担当者は高付加価値業務へ集中

AI自動化で

月**80%**削減

業務削減　顧客満足度向上

カスタマーサポート部門はFAQ対応に時間を取られ、複雑な問い合わせ対応や改善活動のリソースが不足していました。
本AIワークフローは、メール・チャット受付後、AIがナレッジベースを参照し自動回答を提示。未解決の複雑な内容は自動で有人対応にエスカレーションし、対応履歴をCRMに自動記録します。
これにより、サポート品質の均一化と迅速な顧客対応を実現します。




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例4: 行動検知を「行動頻度」でフィルターをかけてSlackに通知

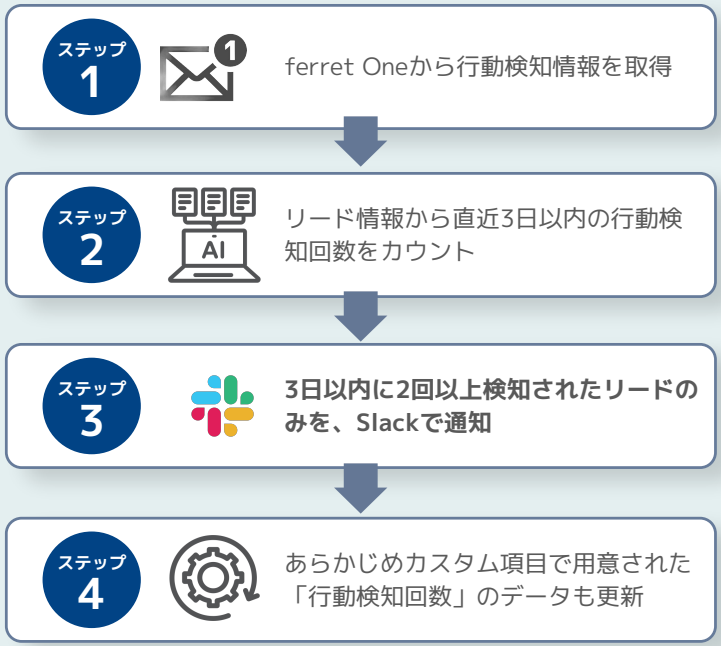
basic

## 「再訪問をした×訪問頻度の高い」、高HOTリードのみに厳選して通知

行動検知の
**スクリーニング工数**
を削減

業務削減　商談化率Up

サービスの再検討を始めた有望リードを見つけ出し、商談獲得につなげるferret Oneの行動検知機能。
しかしリード数や検知条件によっては、大量の検知がノイズになってしまうリスクもありました。
本ワークフローでは、特定期間内に一定回数ページを訪問したリードに絞ってSlackに通知を送信します。
このプロセスにより、商談獲得の精度を高め、営業担当者は重要なリードに集中できるようになります。




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例5: フォーム情報をもとに、会社の属性情報を自動で補完

basic

## 会社属性情報をAIが自動で保管することで、リッチな顧客データへ

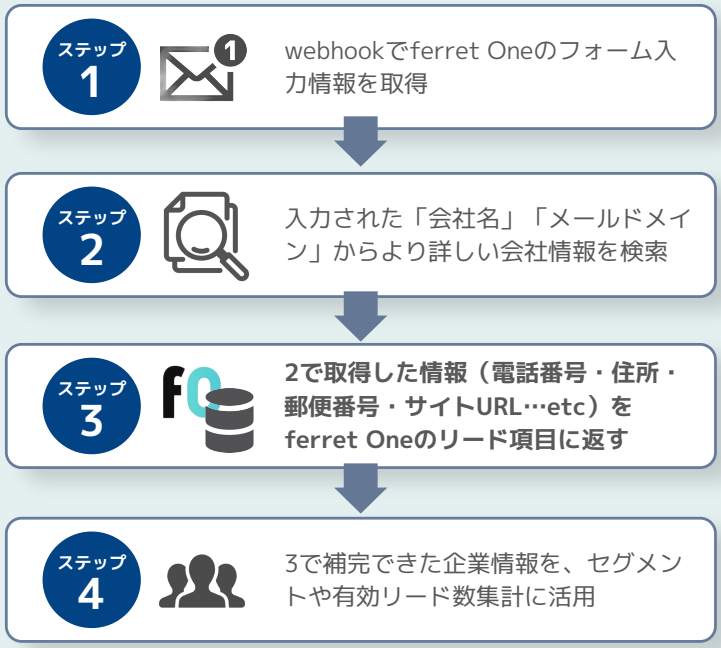
AI自動化で

**10分/CV**

の工数削減

フォーム離脱防止　商談化率Up

フォームで多くの企業情報を多く取りたい・でもそれで離脱が増えたらどうしよう…。本フローでは、フォームに入力された企業名とメールドメインをもとに、Webから企業情報を自動取得。それをferret Oneのリード項目に自動で登録します。ユーザーに入力の手間を煩わせることなく、企業情報をリッチ化できるため、マーケター待望の「フォーム離脱を下げずにデータを蓄積」が本フローで実現できます。




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例6: Google Search ConsoleのカスタムレポートをSlackに自動通知

basic

検索数と自社サイトの表示数がタイムリーに分かり、SEOの課題特定がラクに！

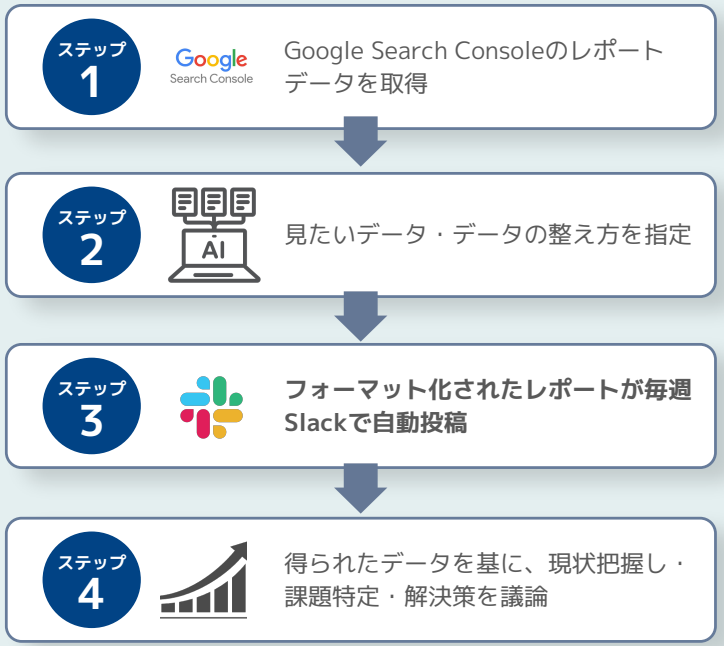
自動化で

**45分/週**

の工数削減

業務工数削減　サイト流入数増

SEO担当者にとって欠かせないSearch Consoleのデータ。しかし、見たい数字が散らばっている/読みにくいなど、現状把握コストが高い課題もあります。本ワークフローでは、Search Consoleから得られたデータを自動的に加工し、Slackに通知することで、直感的に理解できる形式で情報を提供します。これにより、チームで迅速に状況を把握でき、課題の特定や打ち手の議論がスムーズに進みやすくなります。




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例7: 記事のアイキャッチの画像素材を自動でピックアップ

basic

## 地味に時間がかかる「記事の画像素材探し」もAIにお任せ！

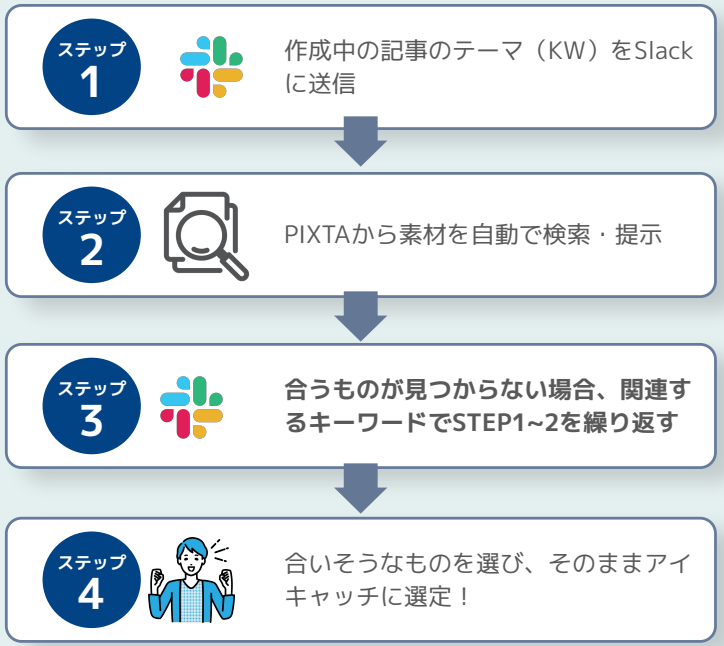
自動化で

**20分/記事**

の工数削減

業務工数削減

SEO記事の制作に欠かせない「アイキャッチ」。ライティングとはまた違う思考が求められ、毎度億劫に感じている人もいるのでは。本ワークフローでは、キーワードを基に画像素材を自動で複数ピックアップ、あとはそこから選ぶだけ。マーケターは画像選定にかかる時間を大幅に削減し、より多くの施策に集中できるようになります。




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例：逆営業やスパムのCVを自動判定

## 面倒な無効CVの見分け・仕分けをAIで自動化

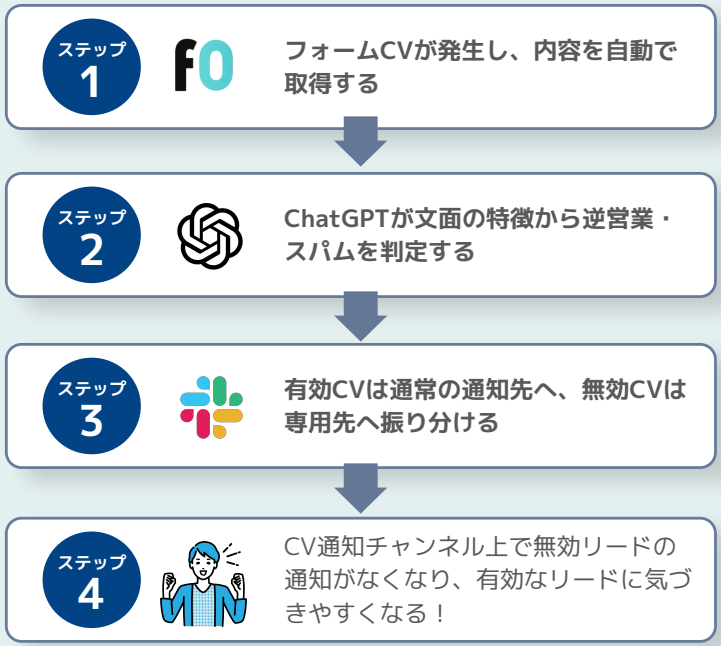
自動化で

**5分/CV**

の工数削減

業務工数削減

フォームCVの中には、商談対象ではない逆営業やスパムが含まれることがあります。
本フローでは、問い合わせ文面の特徴をもとにChatGPTが内容を判定し、有効リードと無効リードを自動で仕分けます。無効と判断したCVはSlackの専用チャンネルへ通知したり、SFAに連携しない運用にすることで、営業が本来対応すべきリードに集中しやすくなります。
の施策に集中できるようになります。




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例：営業担当者名義のメールを自動送信

basic

## 送信者ごとのメール出し分けも、1つのワークフローで自動化

自動化で

**60分/配信**

の工数削減

業務工数削減

従来のferret Oneのメール配信では、送信者ごとのテンプレート出し分けができず、営業担当者ごとに個別でメールを入稿する必要がありました。本フローでは、リード情報に紐づく営業担当者をもとに送信元テンプレートを自動で呼び出し、担当者名義のメールを一括送信できます。設定は1つのワークフローで完結するため、入稿作業を減らしながら運用ミスも防ぎやすくなります。




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例：営業担当者名義のメールを自動送信（できること）

basic

## 営業担当者名義のメールを自動送信。1回の設定で全営業担当者分のメールを設定完了！

### ❶ 配信対象・送信したいメール文を選択




### ❷ワークフローで配信対象の送信者テンプレートを検索・呼び出し

GoogleスプレッドシートorExcel

| 顧客情報（会社名） | 営業担当者 | 送信者テンプレート |
|---|---|---|
| 株式会社AAA | 佐藤 | 69421436745a611d55540ed6 |
| 株式会社BBB | 鈴木 | 69392ea66aeccb0620d62e04 |
| 株式会社CCC | 佐藤 | 692904888f791082077e2ad68 |

### ❸ メール配信完了！

株式会社AAAさま（佐藤より）

株式会社BBBさま（鈴木より）

株式会社CCCさま（佐藤より）

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例：営業担当者名義のメールを自動送信（仕組み）

## 1回のワークフローの設定を行うだけで、全営業担当者分のメールを設定完了！

### 事前準備

❶ 配信リスト：指定のラベルを付与
❷ 配信文面：メールテンプレートで作成
❸ 送信者テンプレート一覧：スプレッドシート

| 営業担当者名 | 送信者テンプレートID |
|---|---|
| 山田 太郎 | 69392ea66aeccb0620d62e04 |
| 佐藤 花子 | 69421436745a611d55540ed6 |
| 田中 次郎 | 69290488f791082077e2ad68 |




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例：営業担当者名義のメールを自動送信（できること）

basic

## 営業担当者名義のメールを自動送信。1回の設定で全営業担当者分のメールを設定完了！

＜ワークフロー機能でのフロー＞

✅ 配信リストと送信するメール文面を指定し
配信開始フォームを送信

↓

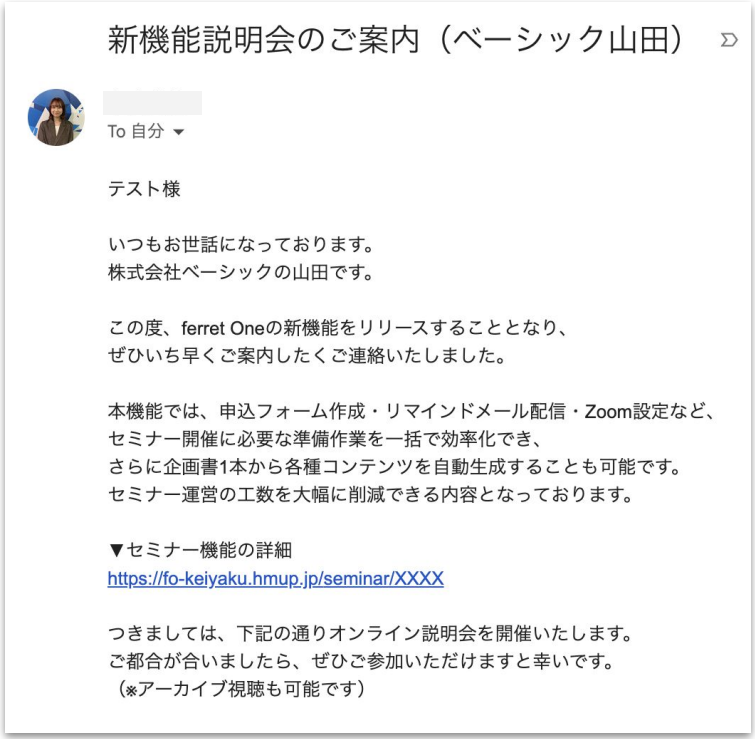
リード情報を検索

↓

送信者テンプレートを参照

↓

ferret Oneでメール送信（行動履歴も残る）




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例：リードステージの管理（スコア定義イメージ）

basic

リードの行動により、フェーズを定義し、１→２→３→４を分類することでいまアツい顧客をひと目で確認をすることができます

## 1.潜在フェーズ

ナレッジコンテンツを
利用してもらう

**上昇ルール**

・ナレッジ資料DL
・ナレッジセミナー申込

**★ 資料DL情報+行動履歴を格納**

**届けるコンテンツ**
ナレッジコンテンツ
**トリガーメール**
一押しナレッジコンテンツ

## 2.準顕在フェーズ

サービス・事例ページを
閲覧してもらう

**上昇ルール**

・事例記事にアクセス

**★ 事例記事アクセス+行動履歴を格納**

**届けるコンテンツ**
事例ページ
**トリガーメール**
一押し事例ページ

## 3.顕在フェーズ

資料DL・問い合わせ
してもらう

**上昇ルール**

・お問い合わせ
・サービス資料DL
・サービス訴求セミナー申込

**★ CV情報+行動履歴を格納**

**届けるコンテンツ**
サービス資料・無料相談・デモ
**トリガーメール**
サービス資料/無料相談/デモ

## 4.商談中

商談化

**上昇ルール**

・商談化

**商談履歴を追加登録**

**届けるコンテンツ**
ー

除外ルール：ターゲット外、営業目的での流入

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 事例：リードステージの管理（SFA上での管理）

basic

## 企業規模×Nステージ別にリード数を把握し、商談獲得に向けたポテンシャルを可視化します。

ステージ別顧客数 レポート

| 従業員数区分（企業） | フェーズ | (空欄) | 1.直近活動なし | 2.潜在フェーズ | 3.準顕在フェーズ | 4.顕在フェーズ | 5.商談中 | 6.受注済 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| (空欄) | 氏名 件数 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 20-50人未満 | 氏名 件数 | 22 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 |
| 20人未満 | 氏名 件数 | 11 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 50-100人未満 | 氏名 件数 | 22 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 100-300人未満 | 氏名 件数 | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 300-1000人未満 | 氏名 件数 | 13 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1000以上 | 氏名 件数 | 19 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 合計 | 氏名 件数 | 107 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |

レコード件数 小計 詳細行

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# CV発生後の一次対応を自動化






© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 活用事例

## SFA/CRM連携編

# お使いのSFA/CRMと連携が可能です！



ワークフローを用いて、ferret Oneと各種SFA/CRMを連携することが可能です。さらに、ferret One MAを使えば、SFA/CRM内の情報を活かしたセグメント配信なども手軽に行えるようになります。

ferret One フェレット・ワン

**CMS**

サイトのフォームCV

**MA**

メール配信・行動検知

標準連携や
ワークフローで
両者をつなぐ

**SFA/CRM、各種ツール**

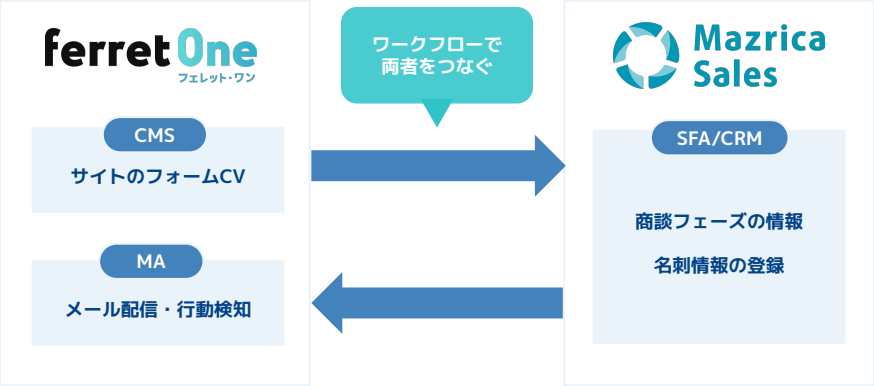
salesforce
kintone（キントーン）
Mazrica Sales
HubSpot CRM
sansan
pipedrive
esm
Zoho CRM
他

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ferret One × Mazrica Salesの連携

basic

## Mazrica内のリード情報をferret Oneに自動連携

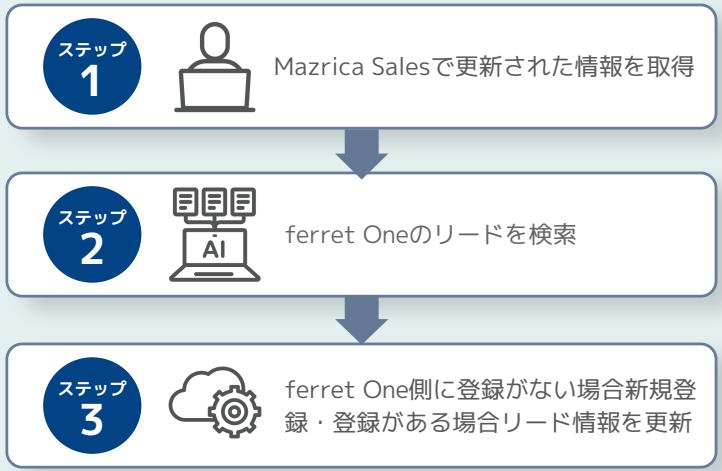



ferret OneとMazrica Salesをワークフローで連携することで、両ツール間のリード情報をシームレスに自動同期できます。

**① ferret One → Mazrica Sales**
ferret Oneの標準API連携により、リード情報をMazrica Salesへ自動連携。
※特定条件を満たしたリードのみ連携したい場合は、ワークフローを活用した連携になります。

**② Mazrica Sales → ferret One**
Mazrica Sales側で更新されたリード情報を、ferret Oneへ自動反映。
※合計3つのフロー作成が必要です

例：Mazrica Sales→ferret Oneへの連携フロー

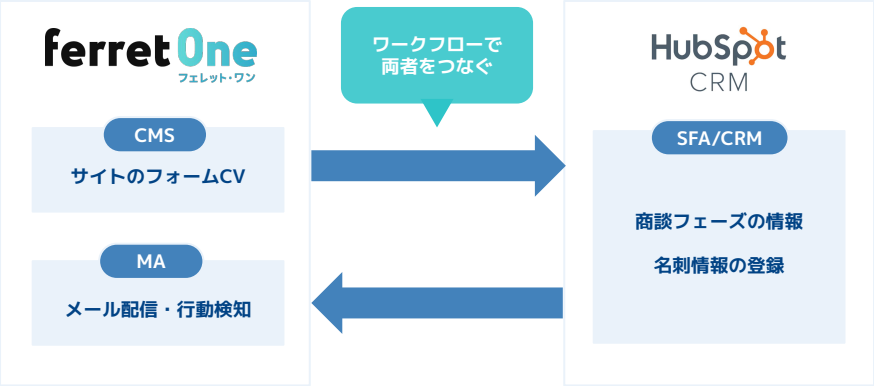



© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ferret One × Hubspot CRMの連携

basic

## Hubspot CRM内のリード情報をferret Oneに自動連携

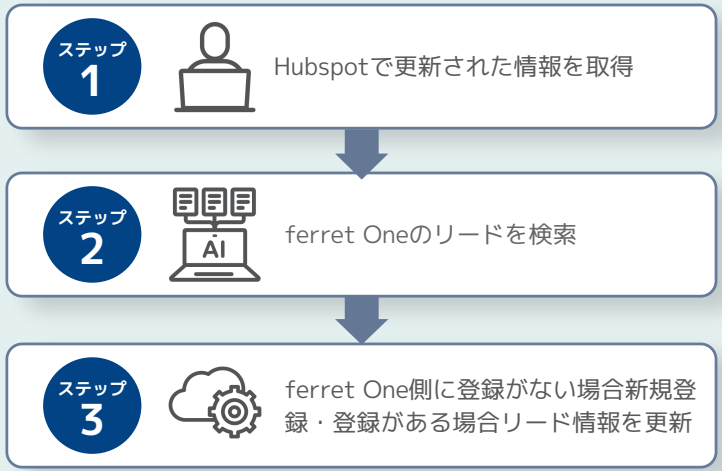



ferret OneとHubspotをワークフローで連携することで、両ツール間のリード情報をシームレスに自動同期できます。

**① ferret One → Hubspot CRM**
ferret Oneの標準API連携により、リード情報をHubspot CRMへ自動連携。
※特定条件を満たしたリードのみ連携したい場合は、ワークフローを活用した連携になります。

**② Hubspot CRM → ferret One**
Hubspot CRM側で更新されたリード情報を、ferret Oneへ自動反映。

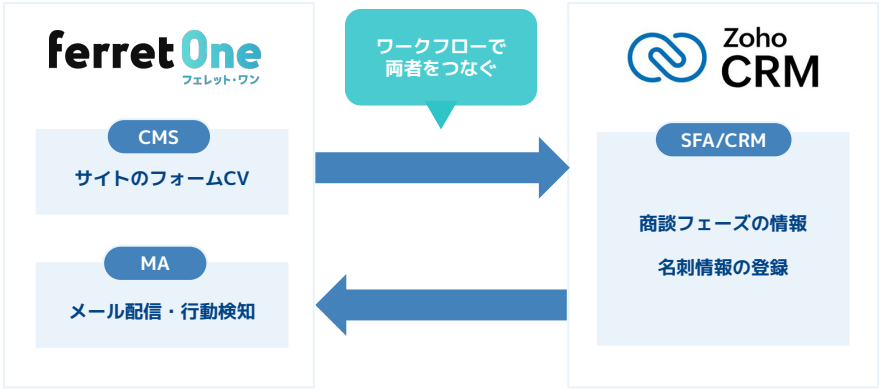
例：Hubspot→ferret Oneへの連携フロー



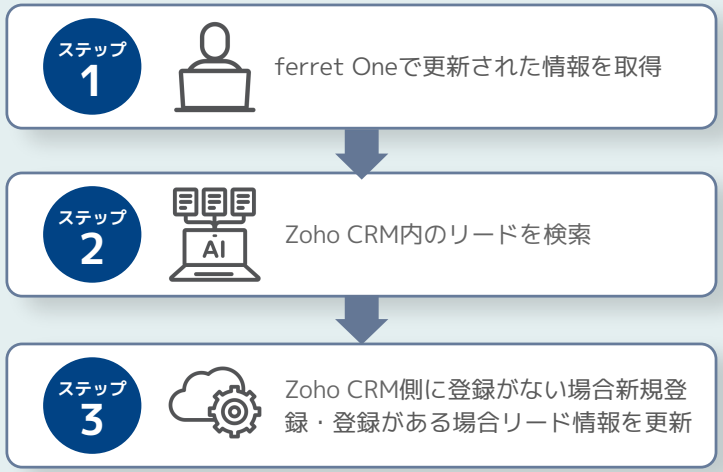

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ferret One × Zoho CRMの連携

## ferret Oneのリード情報をZoho CRMに連携




例：ferret One→Zoho CRMへの連携フロー




ferret OneとZoho CRMをワークフローで連携することで、両ツール間のリード情報をシームレスに自動同期できます。

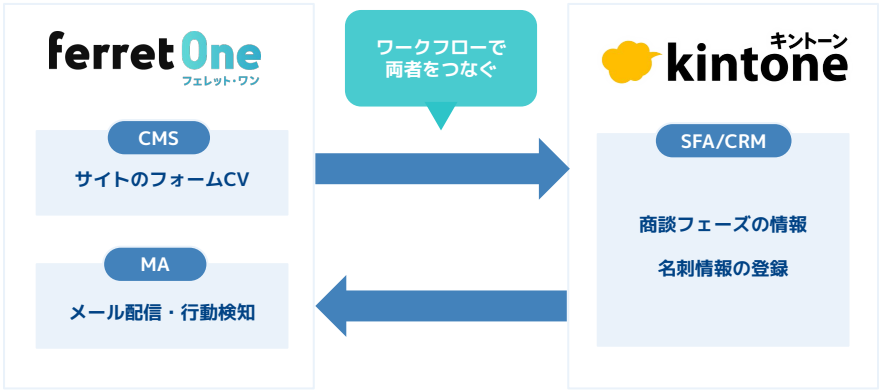
**① ferret One → Zoho CRM**
ferret Oneのリード情報をZoho CRMへ自動連携。（合計1フロー）

**② Zoho CRM → ferret One**
Zoho CRM側で更新されたリード情報を、日次でferret Oneへ自動反映。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ferret One × kintoneの連携

## ferret Oneのリード情報をkintnoneに連携

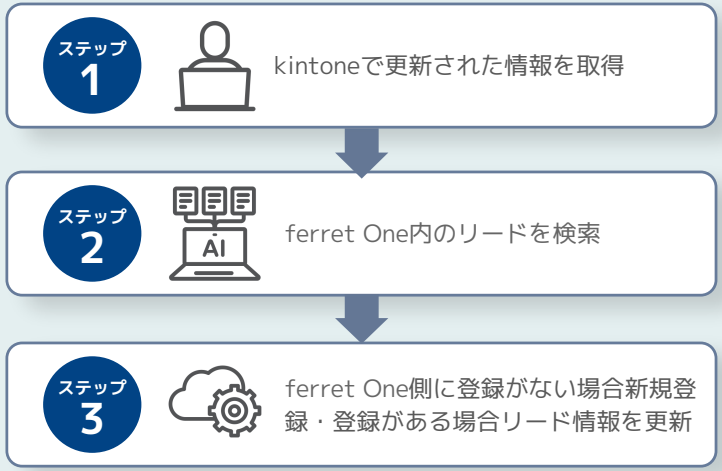



ferret Oneとkitnoneをワークフローで連携することで、両ツール間の情報をシームレスに自動同期できます。

**① ferret One → kintone**
ferret Oneの標準API連携により、リード情報をkintoneへ自動連携。
リードアプリ・会社アプリに自動登録する場合は、ワークフローで連携。
kintone内の担当者情報を元に、社内通知の出し分けも可能です。

**② kintone → ferret One**
kintone側でリード情報が更新された際には、メールアドレスをキーに
ferret One側に新規登録または更新。

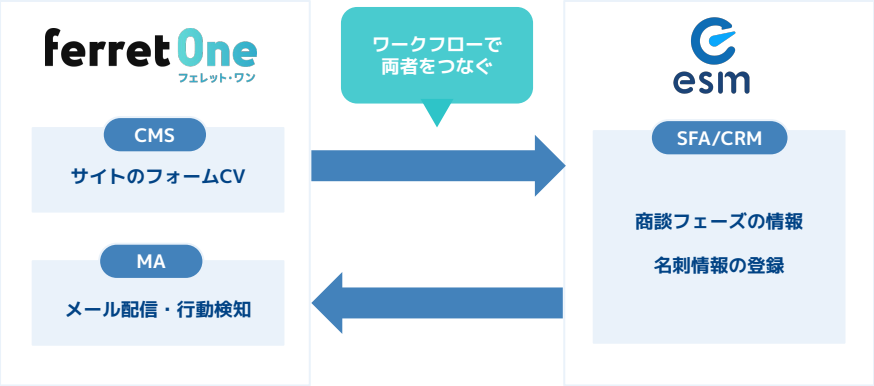
例：kintone→ferret Oneへの連携フロー




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ferret One × eセールスマネージャーの連携

## eセールスマネージャー内のリード情報をferret Oneに自動連携

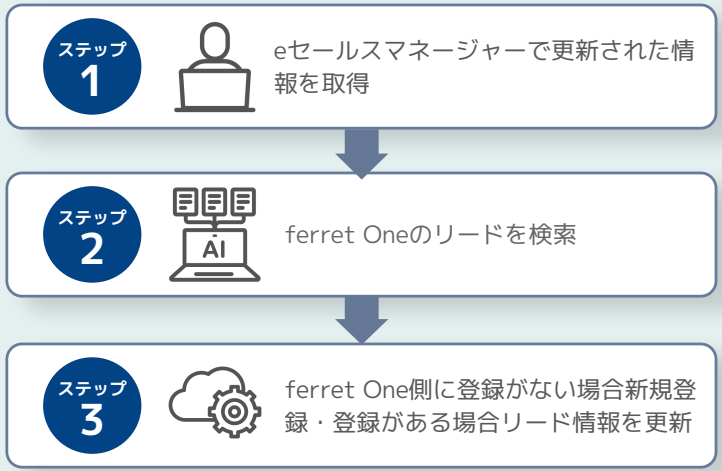



ferret Oneとeセールスマネージャーをワークフローで連携することで、両ツール間のリード情報をシームレスに自動同期できます。

**① ferret One → eセールスマネージャー**
ferret Oneの標準API連携により、リード情報をeセールスマネージャーへ自動連携。

**② eセールスマネージャー → ferret One**
eセールスマネージャー側で更新されたリード情報を、ferret Oneへ自動反映。
※合計3つのフロー作成が必要です

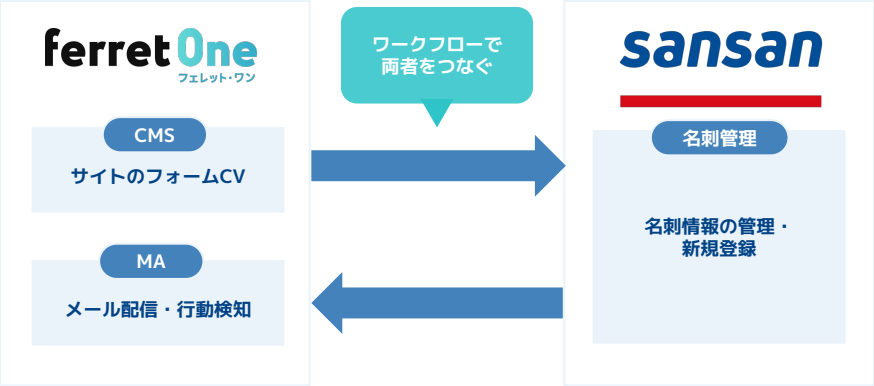
例：eセールスマネージャー→ferret Oneへの連携フロー




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ferret One × Sansanの連携

## ferret OneとSansanのデータを相互に連携

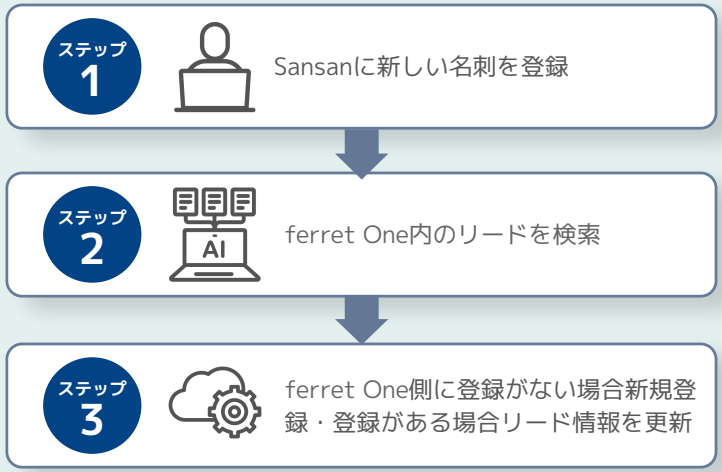



ferret OneとSansanをワークフローで連携することで、両ツール間の情報をシームレスに自動同期できます。

**① ferret One → Sansan**
ferret Oneでアクションがあったらsansanの名刺情報を検索し、なければ新規登録する。

**② Sansan → ferret One**
Sansanで新しい名刺が登録されたらferret Oneのリードを検索し、登録・更新する。

例：Sansan→ferret Oneへの連携フロー




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 料金

NEW PLAN

# ferret Marketing Suite（7月以降ご提供のプラン）

| | | ferret リードジェン<br>（旧：ferre One CMS+リードジェン、CMSプロに相当） | ferret リードジェンプラス<br>（旧：ferre One CMS+ナーチャリングに相当） | ferret ナーチャリング<br>（旧：ferre One MAに相当） | 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）<br>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）<br>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）<br>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）<br>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<br>（workrunとのWebhook連携のみ） | ワークフロー連携<br>（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＋<br>MABOWエージェント（ブログ） | MABOWチャット＋<br>MABOWエージェント（ブログ） | MABOWチャット＋<br>MABOWエージェント（ブログ・メール） | MABOWチャット＋<br>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 | - | ○ | ○（※1） | ○（※1） |
| | ステップメール配信機能 | - | ○ | ○（※1） | ○（※1） |
| 商談創出 | 行動検知機能 | - | 基本機能のみ | ○（※1） | ○（※1） |
| 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 | - | - | ○ | ○ |

© Basic Inc. All Rights Reserved.

OLD PLAN

# これまでご提供していたプラン

| プラン | 1 ferret One CMS | 2 ferret One CMS +リードジェン | 3 ferret One CMS +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 | ❶CMS機能　Webサイト制作／LP制作／ブログ編集／フォーム作成<br>❷1to1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)<br>❸各種アクセス解析レポート | | | |
| ベースデザイン | 上限 1設定 | 上限 3設定 | 上限 5設定 | |
| 外部API連携 | フォーム連携のみ | | | フォーム連携+SFA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 | | MABOW | | |
| 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） | | ポップアップ機能（10個） |
| | | | セミナー機能（10枠） | セミナー機能 |
| メール配信<br>※1) 見込み顧客数 ×10倍 を配信数上限とする | | | メルマガ配信機能（※1） | |
| | | | ステップメール配信機能（※1） | |
| 商談創出 | | | 行動検知機能（基本機能のみ） | 行動検知機能（※1） |
| 外部連携 | | | Webhook 300回 / 日 | Webhook 600回 / 日 |
| | | | API 100,000コール / 日 | API 250,000コール / 日 |
| 自動化 | | | ワークフロー　3フロー / 1メンバー | ワークフロー　5フロー / 3メンバー |
| | | | | オートメーション |

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# 料金プラン（オプション）（2026/5/26更新）



| 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 | 1ユーザー単位 | 10,000円 | 月額 |
| ユーザー数 | 無制限 | 50,000円 | 月額 |
| リード数追加 | +1000件 | 1,000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） | お問合せください | 120,000円 | 月額 |
| ヒートマップ（SiTest連携） | お問合せください | 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 | お問合せください | 20,000円 | 月額 |
| SFA顧客データ同期 | お問合せください | 10,000円 | 月額 |
| 管理画面の操作ログ提供 | お問合せください | 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 |

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# API・Webhookの利用イメージ



| 内容 | 変数 | 変数の想定量（①） | 想定フロー内容 | ●1フローあたりのAPIコール数（②） | 合計APIコール数（②×①） | ● Webhook送信数 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| フォームに回答があったらスプレッドシートに自動連携 | CV数 | 10 | 1. Webhook ●<br>2. スプシ連携 | 0 | 0 | 10 |
| 行動検知したリードをスプレッドシートに自動連携 | 検知数 | 50 | 1. Webhook●<br>2. スプシ連携 | 0 | 0 | 50 |
| CRM / SFA自動連携（一方向） | CV数 | 10 | 1. Webhook●<br>2. 存在確認<br>3.存在判定（Router）<br>4. 取引先責任者更新<br>5. リード検索<br>6. 存在判定（Router）<br>7.リード作成<br>8.リード更新 | 0 | 0 | 10 |
| CRM / SFA自動連携（双方向同期｜5分に1回同期） | リード数 | - | メインフロー（8ステップ）●<br>サブフロー（8ステップ）● | 3 | ヒアリング後要見積もり | 0 |
| ferret One以外からのフォームで<br>CVしたらfOにリードを登録する | CV数 | 10 | 1. Webhook<br>2. 存在確認<br>3.存在判定（Router）<br>4.リード作成●<br>5.リード更新 | 3 | 30 | 0 |
| メールにクリックがあったら<br>Salesforceキャンペーンメンバーに追加 | メールクリック数 | 400 | 1. Webhook●<br>2. 存在確認（取引先責任者）<br>3.存在判定（Router）<br>4. 存在確認（リード）<br>5. キャンペーンID取得<br>6.コードピースで変換<br>7. 存在確認（キャンペンメンバ）<br>8. 存在判定（Router）<br>9.キャンペンメンバ作成 | 0 | 0 | 400 |
| CVしたら会社情報、商談情報を取得して<br>チャット通知のスレッドに返す | CV数 | 10 | 1. Webhook●<br>2. 取引先責任者ID取得（CRM）●<br>3. 取得判定（Router）<br>4. (ある場合)商談情報取得（CRM）<br>5. (ある場合)取引先情報取得（CRM）<br>6. (ない場合) Webで会社情報取得<br>7. OpenAIに会社情報加工<br>8. 会社情報更新（fO）<br>9. OpenAIに通知文面作成<br>10. Slack通知 | 1 | 10 | 10 |

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ワークフロー設定・構築代行サービス

basic

**設定に不安がある…**
自動化したいけど、設定方法がわからない。
フローが正しく動くか自信がない。構築に時間を割けない。

▶

**専任スタッフが、設定から納品まで丸ごと対応**
業務要件をヒアリングし、すぐ動くフローを構築。
導入初期から自動化の効果を実感できます。

| | |
|---|---|
| 内容 | お客様の業務要件に基づき、workrun上のフロー設定を1ワークフロー単位で代行 |
| 料金 | **1ワークフローあたり ¥100,000（税抜）** |
| 備考 | ※ 複雑・大規模なフロー案件はコスト面での調整が発生する場合がございます。詳細は担当営業までご相談ください。 |

## 代行フロー 設定例

**例①　営業・マーケ**

フォーム受信 → CRM自動登録 → 担当者へSlack通知 → 初期返信メール送信

工数 月90%削減

**例②　カスタマーサポート**

問い合わせ受信 → AIで内容判定 → カテゴリ振り分け → 回答文案を自動生成

工数 月80%削減

**例③　バックオフィス**

請求書PDFアップロード → AI読み取り → スプレッドシートへ転記 → 整合チェック

工数 月90%削減

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# workrun AI APIオプション

**API契約は不要。**workrunにAI機能をすぐ追加できます。

### ⚡ 申込み即日からAIが使える

面倒なAPI契約・アカウント作成は一切不要。お申込み後すぐにご利用いただけます。

### 月額1,000円の定額制

従量課金の心配なし。毎月のコストが明確なので、安心してご利用いただけます。

### workrunのフローにそのまま組み込める

既存の自動化フローにAIステップを追加するだけ。特別な開発は不要です。

## 料金

月額 **1,000** 円（税抜）

## 仕様

| | |
|---|---|
| **対象モデル** | GPT-4o mini |
| **利用上限** | 月間100万トークン |
| **実行回数** | 無制限 |

## 活用シーン

### 問い合わせ分類

フォーム受信内容を
AIが自動でカテゴリ分け

### ✍️ 回答文案の生成

お客様への返信文を
AIが下書き作成

### 企業情報の要約

リード企業の情報を
商談用に自動サマリー

### 請求書データ抽出

PDF請求書の内容を
AIが読み取りデータ化

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# ワークフロー設定・構築代行サービス

basic

**こんなお悩みはありませんか？**
ferret Oneのフォーム情報をSFAに手動で転記している。
MAとSFAが分断され、営業への引き渡しに時間がかかる。
連携設定をしたいが、社内リソースと知見が足りない。

→

**専任スタッフがお客様環境に入り込み、MAとSFAの連携を完全構築**
ferret Oneのフォーム・行動履歴データが自動でSFAへ流れる
状態を、3ヶ月でお届けします。

| | |
|---|---|
| 対象 | ferret Oneをご利用中のお客様（SFA連携を検討中の方） |
| 内容 | ferret One（MA）× SFA の連携フロー設計・構築・テストまでを一括代行 |
| 期間 | 3ヶ月 |
| 料金 | **月額 ¥200,000（税抜）× 3ヶ月　＝　総額 ¥600,000（税抜）** |

## 3ヶ月の構築ロードマップ

**1ヶ月目　環境把握・設計**
- SFA構成・フィールド定義の把握
- ferret Oneフォーム項目の確認・差分整理
- データフロー設計（ステージ設計・CV種別定義）
- Workrun疎通テスト（API接続確認）

▶

**2ヶ月目　フロー構築・単体テスト**
- フォーム送信 → SFA自動登録フローの構築
- 行動履歴・CV情報の格納フロー構築
- 担当者への自動通知フロー設定
- 各アプリへの登録テスト（個別検証）

▶

**3ヶ月目　結合テスト・本番納品**
- 全体フローの通し動作テスト
- ferret One実フォームでの送信テスト
- エラー修正・チューニング
- 運用マニュアル作成・納品

※ 連携対象SFAはkintone・Salesforceなど主要ツールに対応。ご利用ツールに応じて設計内容をカスタマイズします。詳細は担当営業までご相談ください。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

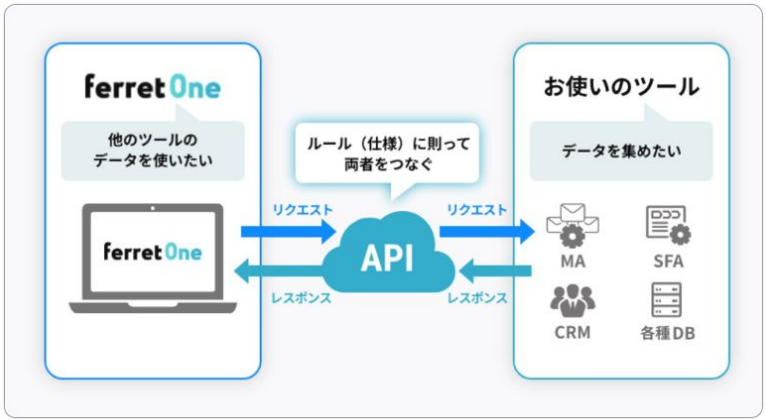
補足

# Webhook・APIとは

# 仕組み化を実現する機能

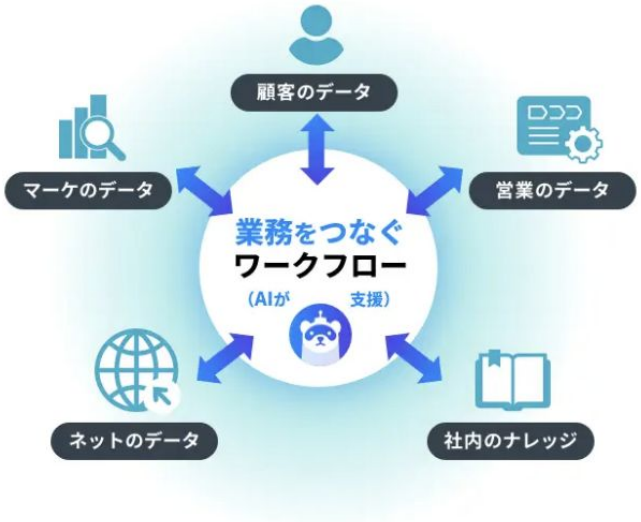


## データを渡す API Webhook




＋

## データを繋ぐ ワークフロー




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# WebhookとAPIの違い

## どちらもferret Oneと他ツールを連携する手段です

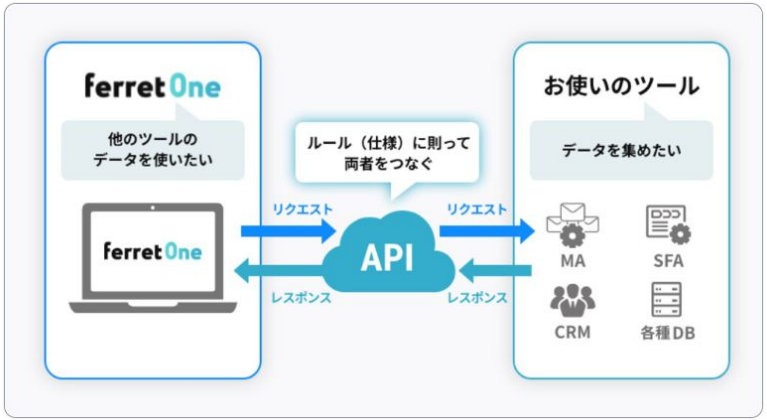
### Webhook

ferret Oneから特定のアクションで情報を各種ツールに一方向で送信する
例）フォームを送信したら、行動検知したら




### API

APIは定期的に情報を取得して送ることが相互にできる（双方向で連携できる）
例）5分に1回などルールに則って連携する




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# Webhookとは？



特定のイベントが発生した時に、あらかじめ登録されたURLへ
リアルタイムで情報を送信する仕組みです。

ferret One
フェレット・ワン

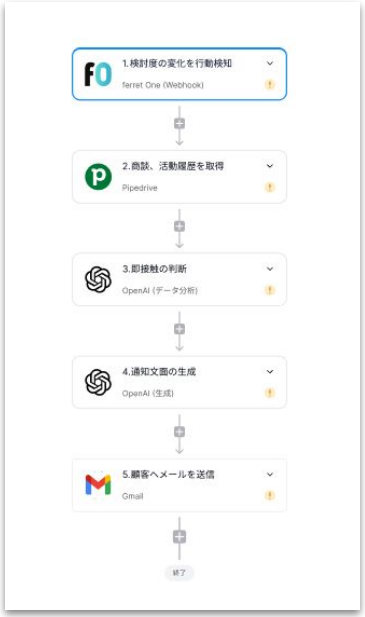
フォーム送信したよ！

行動検知したよ！

メール開封したよ！

送信

ワークフロー
ツールで
キャッチ




※Webhookを受け取る仕組みがあるツールに連携できます

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# Webhook機能の設定画面（対象：CMS＋リードジェンプラン以上）

basic

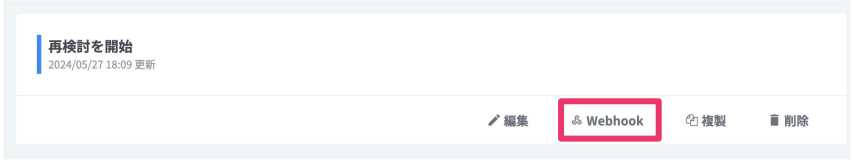
## フォーム編集画面




## メール編集画面




## 行動検知画面

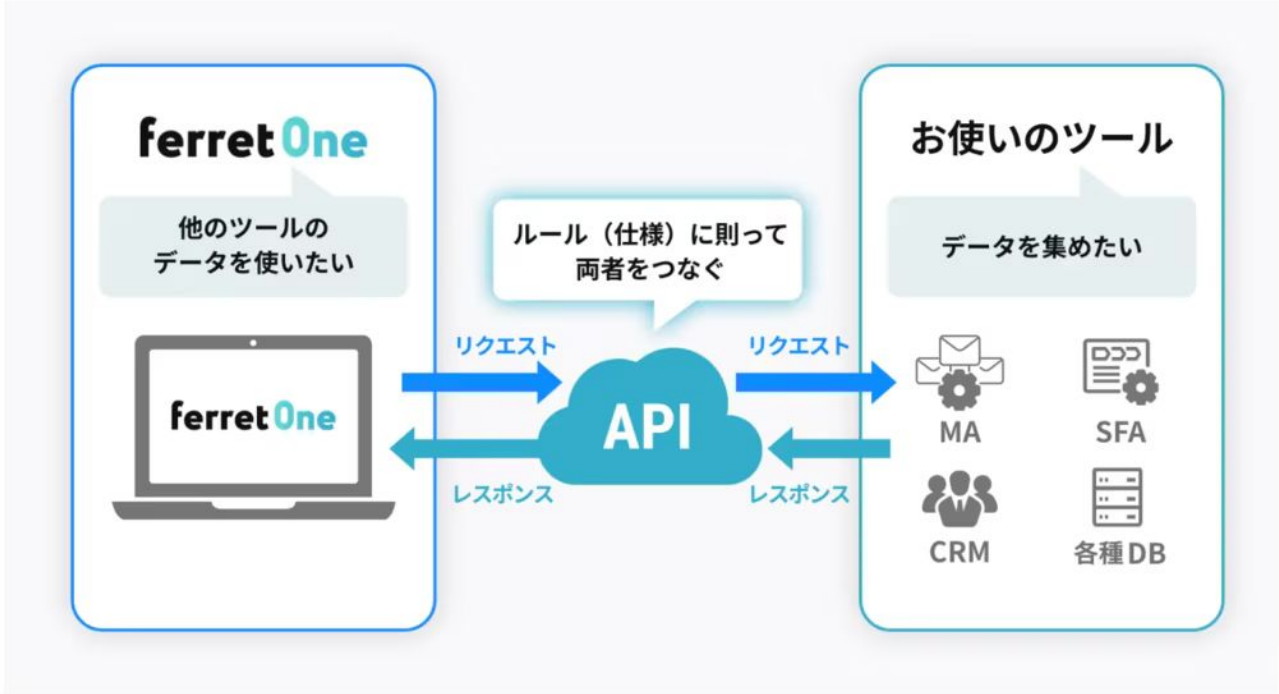



## Webhook設定画面



# APIとは

**APIとは、「お使いのツールと定期的に情報を取得して相互に送ることができる仕組み」です。**
例）5分に1回などルールに則って連携する




© Basic Inc. All Rights Reserved.

# APIでできること



## リード情報API

＜できること＞

・リード情報の一括登録
・リード情報の登録
・リード情報の更新（1件ずつ）

＜活用例＞

・SFA/CRMの更新情報をferret Oneに反映

## 行動履歴API

＜できること＞

・行動履歴（サイト）の取得
・行動履歴（メール）の取得

＜活用例＞

・SFA/CRMに送信
・スプシに集約し、分析

## メールAPI

＜できること＞

・セグメントリストの取得
・メルマガ配信設定
・自動配信メールの設定

＜活用例＞

・展示会リストにメール配信
・行動検知した人にメール配信

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# APIでできるようになること



| Before | Before | Before |
| --- | --- | --- |
| 一部のツールしか、<br>データ連携ができない | ferret One以外の<br>フォームで取得した情報は<br>都度CSVでインポート‥ | 行動履歴を見るには<br>ferret Oneで<br>1件ずつ見るしか無い‥ |
| **After** | **After** | **After** |
| APIが用意されていれば<br>お使いのツールと<br>連携が可能に！ | ferret One以外の<br>フォーム（例：formrun）か<br>らリード情報を自動取得！ | お使いのSFAへの連携や<br>スプシでの集計も可能に！ |

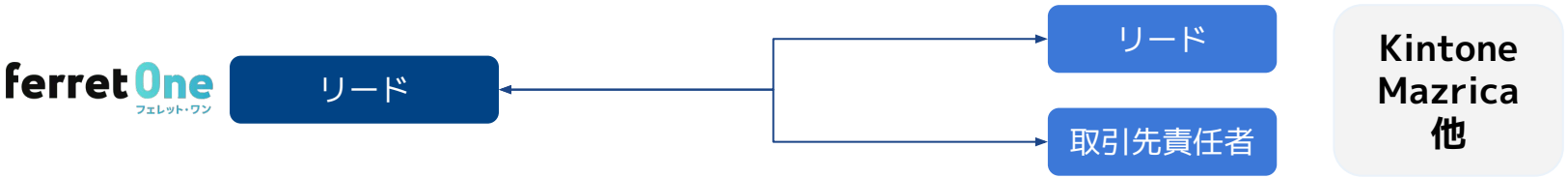
© Basic Inc. All Rights Reserved.

# できること❶（リードAPI）　CRMと双方向連携ができるように

Salesforceでしかできない顧客データ同期がほかのツールでもできるように！

## 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**



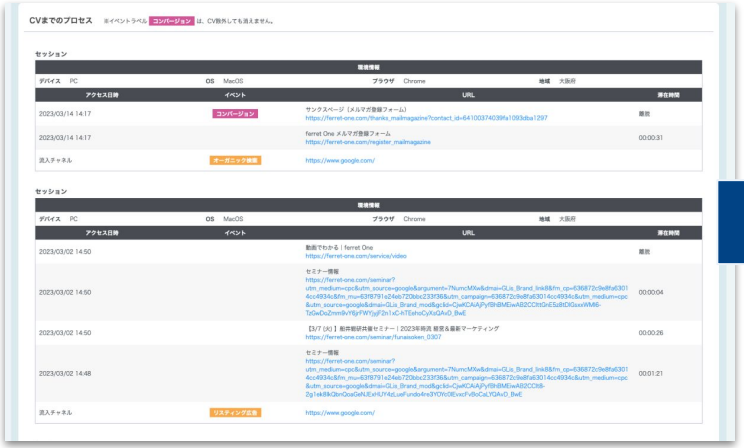

これができると、データが適切に管理できるようになるので
fOで最新データでセグメントメールを送れたり、サイトデータを使って分析レポートの作成ができるなど、
MAとしての活用幅が大きく広がります！

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# できること❷（行動履歴API）　行動履歴データが送信できるように

今までできなかった行動履歴データをお使いのSFAやスプレッドシートに
送信ができるようになります

行動履歴




Googleスプレッドシート

| | A | B | C | D | E | F | G | H |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 23:5 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-open | mail-open | TRUE |
| 2 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 23:5 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-open | mail-open | TRUE |
| 3 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 14:0 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 4 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-19 23:2 | /sites/c1810302( | 要件定義から伴 | mail-open | mail-open | TRUE |
| 5 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-19 10:3 | /sites/c1810302( | 要件定義から伴 | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 6 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:3 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-open | mail-open | TRUE |
| 7 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:3 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-open | mail-open | TRUE |
| 8 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:0 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 9 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:0 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 10 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-13 14:1 | /sites/c1810302( | CV後の営業連携 | mail-open | mail-open | TRUE |
| 11 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-13 13:3 | /sites/c1810302( | CV後の営業連携 | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 12 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 23:5 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-open | mail-open | TRUE |
| 13 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-20 14:0 | /sites/c1810302( | MAツールの乗り | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 14 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-19 23:2 | /sites/c1810302( | 要件定義から伴 | mail-open | mail-open | TRUE |
| 15 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-19 10:3 | /sites/c1810302( | 要件定義から伴 | mail-delivered | mail-delivered | TRUE |
| 16 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:3 | /sites/c1810302( | 【3分アンケート | mail-open | mail-open | TRUE |
| 17 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:3 | /sites/ | | | | |
| 18 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:0 | /sites/ | | | | |
| 19 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-17 15:0 | /sites/ | | | | |
| 20 | 601a14eb709b7 | sample@basicin | 2025-11-13 14:1 | /sites/ | | | | |



**受注リードの行動パターンなどの分析や、サイトの導線改善のヒントの分析に活用💡**

© Basic Inc. All Rights Reserved.

# APIの取得画面



APIは、**「ferret One CMS+ナーチャリングプラン」**以上のお客様がご利用可能です




**あくまで、APIは「データを渡すハブ」の役割。**
**ワークフローを一緒に使うことで**
**データの集約や業務効率化がしやすくなります！**