

具体的にどんな作業が必要？

MAツール 移管チェックリスト



MAツールの移管について、

「何から手をつければいいかわからない」「全体像が掴めない」といったお悩みはありませんか？

このチェックリストは、そんな課題を解決するために作成しました。

- **これから移管を検討する方は、プロジェクトの全体像や必要な作業を把握するために。**
- **すでに移管作業を進めている方は、実務上のタスク管理や進捗確認に。**

ぜひ、それぞれの立場でご活用ください。

本チェックリストの活用方法

STEP 1：計画のたたき台として使う

まずは本書をたたき台として、

自社の状況に合わせてタスクの追加・削除を行い、オリジナルのチェックリストを作成してみてください。

STEP 2：関係者と認識を合わせる

マーケティング、営業、情シスなど、関係者全員でチェックリストを共有し、

タスクの担当とスケジュールについて合意形成を図りましょう。

STEP 3：進捗管理ツールとして使う

プロジェクトが始まったら、各タスクのステータスを定期的に更新し、全体の進捗管理ツールとしてご活用ください。

MAツールの移管は、対応範囲が広く、関係者も多岐にわたる複雑なプロジェクト。そこで、本チェックリストは、煩雑になりがちなタスクを**5つのフェーズ**に分解し、「いつ・何をすべきか」を明確にすることで、抜け漏れなく、スムーズに移管プロジェクトを推進できるようにしました。

1. 移管前の準備

移管プロジェクトの計画を固め、関係者全員の認識を揃える

2. データ移行

新しいMAツールで、**正しく顧客管理**ができる状態にする

3. 設定・コンテンツ移行

新しいMAツールで**マーケティング施策が実行できる環境**を整える

4. テスト・運用設計

新しいMAツールの稼働を確認し、**チームがいつでも利用開始できる状態**にする

5. 移管後の本格稼働

新ツールへの**移行を完了**させ、成果を最大化するための**改善サイクル**を確立する

1. 移管前の準備

移管前の
準備

データ移行

設定・コン
テンツ移行

テスト
運用設計

移管後の
本格稼働

ferretMA
フェレット・エムエー

ゴール

移管プロジェクトの計画を固め、関係者全員の認識を揃える

- 今使っているMAツールで、「どんなデータやコンテンツ、設定を持っているのか」を洗い出すことで、**移管対象**が明確になっている。
- そのうえで、「誰が・何を・いつまでにやるのか」が全員で共有され、**無理のないスケジュール**に落とし込んでいる。

TODO

No.		チェック項目	具体的な作業内容	優先度	工数
1.1	現状把握	現行MAツールの運用状況の棚卸し	配信リスト、スコアリング、メール、フォーム、LP、自動化シナリオ等、移管対象のデータ・設定・コンテンツを全て洗い出す。	高	大
1.2	計画策定	移管プロジェクト全体のスケジュール策定	データ移行、並行稼働、テスト、旧ツール解約までの詳細なマイルストーンとスケジュールを策定し、関係部署と合意する。	高	中
1.3	体制構築	関係部署との役割分担の確定	マーケティング、営業、情報システムなど、関係部署の役割と責任者を明確にする。	高	小

1. 移管前の準備

移管前の
準備

データ移行

設定・コン
テンツ移行

テスト
運用設計

移管後の
本格稼働

ferretMA
フェレット・エムエー

ゴール

移管プロジェクトの計画を固め、関係者全員の認識を揃える

- 新旧ツールの契約や解約手続きなど、**契約回りの業務**も並行して完了できている。

TODO

No.		チェック項目	具体的な作業内容	優先度	工数
1.4	契約関連	現行ツールの契約内容確認と解約手続き	解約可能時期、違約金の有無、データエクスポートの期限などを確認し、解約手続きを進める。	中	小
1.5	契約関連	新ツールの契約・アカウント発行	新ツールの契約を締結し、作業に必要なアカウントを受け取る。	高	小
1.6	セキュリティ	移管先ツールの法規制準拠状況の確認	移管先ツールが、日本の個人情報保護法や欧州のGDPRなど、事業に関連する法規制に準拠しているか確認する。	中	小
1.7	セキュリティ	データの保存期間、破棄ルールの確認	現行の個人情報に関するポリシーを再確認し、移管するデータの範囲や、移行後のデータ管理ルールを明確にする。	中	小

2. データ移行

移管前の
準備

データ移行

設定・コン
テンツ移行

テスト
運用設計

移管後の
本格稼働

ferretMA
フェレット・エムエー

ゴール

新しいMAツールで、**正しく顧客管理**ができる状態にする

- 重複や古い情報が整理され、新しいツールで正確な顧客管理を始める準備ができている。
- メール配信の許諾状況（オプトイン/アウト）など、重要な顧客データが不整合なく、安全に新しいツールへ移行されている。

TODO

No.		チェック項目	具体的な作業内容	優先度	工数
2.1	データ設計	顧客データの項目マッピング	新旧ツールの顧客データ項目を突合し、対応表を作成。 移行できない項目や変換ルールを定義する。	高	中
2.2	データ移行	スコアリング・タグ情報の移行/再設定	旧ツールのルールを洗い出し、新ツールの仕様に合わせて再設定の方針を固める。	高	中
2.3	データ移行	データクレンジング	重複データ、無効アドレス、長期間反応のない古いリード等を整理・削除する。	中	大
2.4	データ移行	顧客リストの移行（オプトイン/アウト含む）	オプトインとオプトアウトのステータスを最優先で正確に移行する。 移行後に件数と項目が一致しているか必ず確認。	高	大

3. 設定・コンテンツ移行

移管前の
準備

データ移行

設定・コン
テンツ移行

テスト
運用設計

移管後の
本格稼働

ferretMA
フェレット・エムエー

ゴール

新しいMAツールで**マーケティング施策が実行できる環境を整える**

- メール配信設定、自動化ワークフロー、外部システム連携など、施策を動かすための各種設定が完了している。

TODO

No.		チェック項目	具体的な作業内容	優先度	工数
3.1	基本設定	メール配信のための各種設定の引継ぎまたは再設定（DKIM設定など）	新ツールでのメール配信に必要な各種設定後、送信テストを行う。	高	中
3.2	設定移行	自動化ワークフロー（シナリオ配信、ステップメール、行動検知など）の移行/再設定	条件分岐、配信タイミング、実行アクションが仕様通りに動作するか、入念にテストを行う。	中	大
3.3	外部連携	SFA/CRM、広告ツール等との連携再設定	外部ツールとのAPI連携を再設定し、データが双方向に正しく同期されるかテストする。	低	中

3. 設定・コンテンツ移行

移管前の
準備

データ移行

設定・コン
テンツ移行

テスト
運用設計

移管後の
本格稼働

ferretMA
フェレット・エムエー

ゴール

新しいMAツールでマーケティング施策が実行できる環境を整える

- これまで使っていたメールやLPなどのコンテンツが、新しいツールでも問題なく利用できる状態になっている。

TODO

No.		チェック項目	具体的な作業内容	優先度	工数
3.4	コンテンツ移行	メールテンプレートの移行/再設定	デザインを再現し、画像やリンクが正しく表示されるか確認。 特に画像リンク切れに注意。	高	中
3.5	コンテンツ移行	フォームの移行	項目、サンクスページ/メール設定を移行する。	中	大
3.6	コンテンツ移行	LP（ランディングページ）の移行/再設定	デザインの再構築またはコード移植を行う。フォーム埋め込み後は、必ずテストCVを行ってフォーム入力データが正しく登録されるか確認する。	高	大
3.7	コンテンツ移行	画像・PDFなど各種ファイルの移行	全てのファイルを新ツールにアップロードし、リンク切れがないか確認する。	高	中
3.8	その他	ポップアップの移行	デザイン設定、表示条件の再現、リンク先の動作確認を行う。	中	中

4. テスト・運用設計

移管前の
準備

データ移行

設定・コン
テンツ移行

テスト
運用設計

移管後の
本格稼働

ferretMA
フェレット・エムエー

ゴール

新しいMAツールの稼働を確認し、**チームがいつでも利用開始できる状態**にする

- 新しいMAツールへの切り替えが完了。
社内へのトレーニングを経て、チーム全員が新しい環境で業務を遂行できる状態になっている。
- 移管後の効果を測定する仕組みが整い、継続的に成果を改善していくための運用サイクルが確立されている。

TODO

No.		チェック項目	具体的な作業内容	優先度	工数
4.1	運用設計	権限設定・ユーザー管理	部署や役職に応じて閲覧・編集権限を設計し、各ユーザーがログインできることを確認。	高	小
4.2	テスト	総合テスト（配信・フォーム・シナリオ）	実際の運用を想定し、メール配信、フォーム登録、スコア変動、シナリオ分岐など一連の流れが問題なく動作するかを検証する。	高	大
4.3	レポートニング	レポート・ダッシュボードの再現	旧ツールで見ていたKPIを新ツールでも計測できるよう、レポートやダッシュボードを設定する。並行稼働期間に数値の差分を確認する。	中	中
4.4	ドキュメント	運用マニュアルの作成・更新	リスト作成、メール配信手順、レポート確認方法など、チームメンバーが迷わず使えるようにドキュメントを整備する。	中	中

5. 移管後の本格稼働

移管前の
準備

データ移行

設定・コン
テンツ移行

テスト
運用設計

移管後の
本格稼働

ferretMA
フェレット・エムエー

ゴール

新ツールへの移行を完了させ、成果を最大化するための改善サイクルを確立する

- 実際の運用を想定したテストを通じて、主要な機能がすべて正常に動作することが確認できている。
- チームメンバーのアカウント発行と権限設定が完了。
運用マニュアルが整備され、いつでも本格運用を開始できる。

TODO

No.		チェック項目	具体的な作業内容	優先度	工数
5.1	移行期間	並行稼働期間の設置	新旧ツールを同時に稼働させ、万一のトラブル発生時には旧ツールですぐに対応できる体制を確保する。	高	-
5.2	社内展開	新ツール利用者へのトレーニング	実際の画面を見せながら、操作方法、分析方法、トラブルシューティングについてレクチャーを実施する。	高	中
5.3	社内展開	社内への公式アナウンス	全社または関係部署に対し、新ツールへの完全移行日を正式に通知する。	高	小
5.4	評価・改善	定期的な効果測定と改善	移管後のKPIを定点観測し、移管の効果を検証。運用上の課題を洗い出し、改善策を実行する。	中	-

MA個別相談のご案内（無料）

「成果」と「運用のしやすさ」まで見据えた移管、一緒に実現しませんか？
まずは、貴社に最適な進め方とスケジュールをご提案させていただきます。

現状のMAを客観診断

「どの機能が必要で、何が不要か」を棚卸し。もし移管した場合に、どれくらいのコストと工数が削減できるかを具体的に試算します。

「今乗り換えるべきか？」正直にアドバイス

無理な営業はいたしません。貴社のフェーズや体制によっては「今のツールを継続利用すべき」という結論も含め、プロとして正直にお話しします。

成果直結の運用設計

「誰でも使える」シンプルな運用設計を前提に、属人化を防ぎながら、マーケティング成果につなげるためのロードマップをご提案します。



MAツールの移管について相談する

MAの新常識

シナリオ設計・スコアリングも自動化

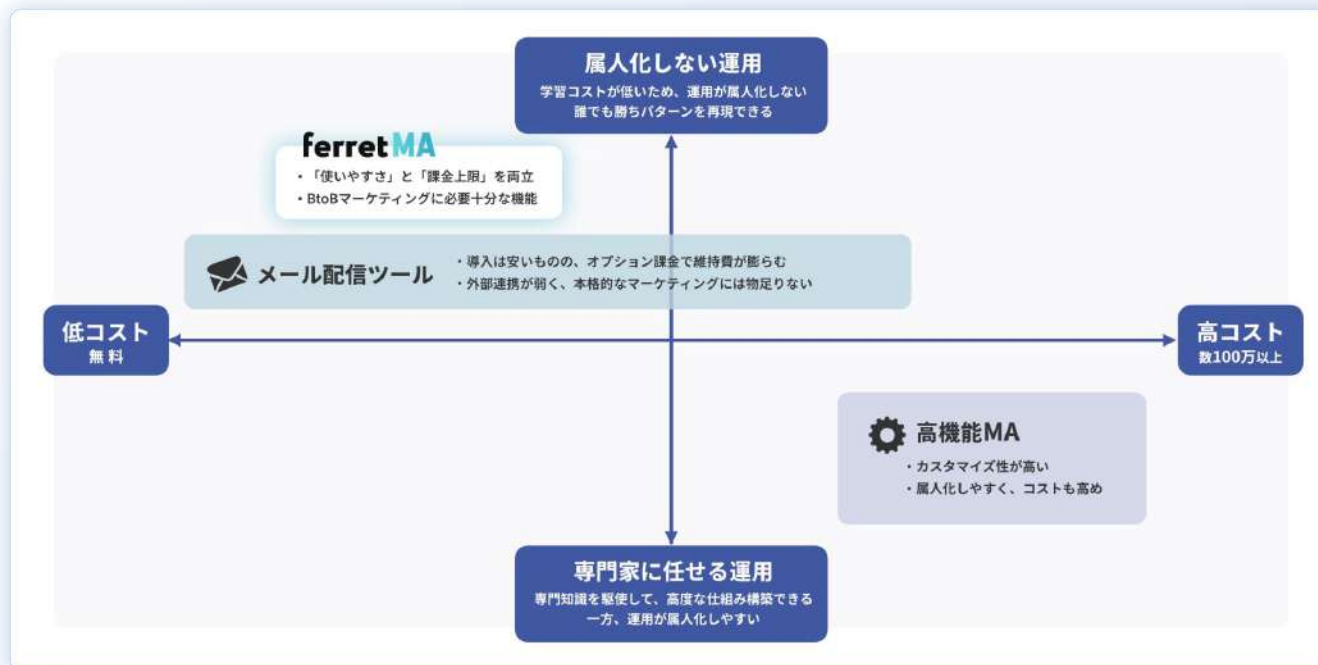
操作も料金も、もう迷わない

BtoBに納得のコスパを。



「ferret MA」は、どんなMA？

従来のMAの「使いこなせない」「従量課金で年々コストが上がる」というお悩みを解決したMAツール。
「使わない機能」と「従量課金」を削減し、BtoB企業にとっての「コスパ最強」を目指しました。



ferret MAと他社ツールの決定的な3つの違い



MAあるある



✖ 設定が複雑で属人化

実は、専門家視点での「簡単さ」であり、初心者には難しい。「簡単です」と言われて導入したものの、設定が複雑で、結局詳しい人だけが触れえず、業務が属人化してしまう。



✖ リード数が増えるたびに 従量課金が発生

初期費用や月額が安いMAを選んだはずが、リード数が増えるたびに従量課金が発生。さらにSFA連携や上位機能が「オプション扱い」で、気づけば維持費が予算オーバーに。



✖ SFA/CRMとの連携が手間で タイムラグも発生

SalesforceなどSFA/CRMとの連携に開発費用がかかる、またはそもそも連携できない。手間も工数もかかるうえ、タイムラグのせいで商機まで逃してしまう。



ferret MA

操作性

✔ マニュアルなしで、 直感的に使えるUI

私たちが考える「簡単」とは、誰でもマニュアルなしで直感的に使えること。見たまま操作できるUIで、担当者が変わってもスムーズに引き継げます。



コスト

✔ 安心して使い続けられる 価格体系

長期的に安心して使い続けられる価格体系です。リード数が増えても価格が跳ね上がりにくく、SFA連携などの必須機能も標準装備。事業が成長しても、コストの心配はありません。



ツール 連携

✔ 自動連携やワークフロー機能で ツールが分断されない

SalesforceやZoom、Slackなど主要ツールとの連携は標準装備。ワークフロー機能で複数ツールをまたぐ業務も連携可能。ツールの分断でマーケティングが止まることはありません。



AI搭載で、ナーチャリングをもっと簡単、もっと効率化に。

さらに、AI機能搭載。

驚くほど簡単にナーチャリング施策を始めることができます。

ferret OneはCMSとMAが一体型であることに加え、独自のAI機能も搭載。

ナーチャリングコンテンツの作成から、セグメント、効果測定、改善提案まで、リード育成の一連の流れを1つの管理画面で完結できます。

業務の効率化を図れることはもちろん、ferret MAにデータが蓄積されるため、施策を回せば回すほど、提案の精度が向上します。



上記画面をクリックすると動画が流れます

サポートも充実！MA活用支援

貴社の課題に応じた運用方法をご提案。
MAを最大活用できます。

MAの最適な活用方法は、事業の課題やマーケティングのフェーズ、ハウスリストのボリュームなど、組織によって様々です。

ferret Oneではツール面でのサポートだけでなく、
メールマーケティングやリード育成（ナーチャリング）施策の
ノウハウ面のサポートも充実。

貴社の現状と実現したいことをヒアリングした上で、
貴社に適した使い方、**施策の進め方や優先順位**など
具体的にアドバイスいたします。



他社MAとの機能比較表①

社名		ferret One	HubSpot	SATORI	AccountEngagement	Marketo
特徴		BtoBに特化、 初期設定がほぼ必要なし CMS / MA一体型で コンテンツも作れるMA	同社のCRM / SFA (1.2万/人) を 利用する場合、 カスタマイズ性が高い	匿名顧客へのアンノウン マーケティングが可能	Salesforceとの連携が強み。 柔軟な連携ができ、 カスタマイズ性が高い	各種ツールとの連携、 カスタマイズ性が高い。 ただし運用難易度も高い
価格 (初期費用 / 月額)		3万 / 8万	なし / 9.6万～	30万 / 14.8万～	要問い合わせ 300万～ / 15万/30万/48万	要問い合わせ 300万～ / 30万～
機能	ユーザー数	無制限	3人 追加により価格変動	別途ユーザー利用数に応じて 価格変動	別途ユーザー利用数に応じて 価格変動	別途ユーザー利用数に応じて 価格変動
	リード数	30,000件 追加可能	2,000件 追加可能	保有数で料金変動	10,000件 追加可能	1,000件単位で変動
	メール配信数	リード数×10倍	リード数×5倍	送信数で料金変動	制限なし	不明
	フォーム	◎ ノーコードで作成可能	○ 初期セットアップが必要	○	○	○
	LP	◎ ノーコードで作成可能	△ 初期セットアップ、デザインには コーディングが必要	△ 初期セットアップ、デザインには コーディングが必要	△ 初期セットアップ、デザインには コーディングが必要	△ 初期セットアップ、デザインには コーディングが必要
	Web解析	◎ チャンネル、サイトパフォーマンスまで 確認可能	△ サイト側の分析は別途必要	△ サイト側の分析は別途必要	△ サイト側の分析は別途必要	○
	シナリオ	○	◎ 自由度高くできる	◎ 自由度高くできる	◎ 自由度高くできる	◎ 自由度高くできる
	リード検知	○	○	○	◎ 自由度高くできる	◎ 自由度高くできる
	AI機能	◎ メール作成やレポート補助	◎ メール作成やSNS、分析	なし	◎ メール作成、スコア分析	◎ メール作成、ターゲット分析
	外部連携 (CRM / SFA)	- Salesforce、Kintone、HubSpot、SanSanなど主要ツールと標準連携 - ワークフロー機能により、その他多数のツールとも柔軟に連携可能	- Salesforce - HubSpot (CRM)	- Salesforce - Kintone - SanSan	- Salesforce - SanSan	- Salesforce - SanSan

他社MAとの機能比較表②

社名		ferret One	SHANON	Geniee	Bownow
特徴		BtoBに特化、 初期設定がほぼ必要なし CMS / MA一体型で コンテンツも作れるMA	SFA機能も備えているため、一体 型での利用が可能。	SFA機能も備えているため、一体 型での利用が可能	初心者におすすめ 低コストで使えるMAツール
価格（初期費用 / 月額）		3万 / 8万	不明 / 12万～	20万 / 9.8万～	10万 / 6万～ ビジネスプラン以上
機能	ユーザー数	無制限	別途ユーザー利用数に応じて 価格変動	別途ユーザー利用数に応じて 価格変動	別途ユーザー利用数に応じて 価格変動
	リード数	30,000件 追加可能	10,000件 追加可能	10,000件 追加可能	200件～
	メール配信数	リード数×10倍	送信数で料金変動	50,000件	不明
	フォーム	◎ ノーコードで作成可能	○	○	△作成制限あり
	LP	◎ ノーコードで作成可能	△ 初期セットアップ、デザインに はコーディングが必要	△ 初期セットアップ、デザインに はコーディングが必要	△ 初期セットアップ、デザインに はコーディングが必要
	Web解析	◎ チャンネル、サイトパフォーマン スまで確認可能	△ サイト側の分析は別で必要	△ サイト側の分析は別で必要	△ サイト側の分析は別で必要
	シナリオ	○	◎ 自由度高くできる	◎ 自由度高くできる	△ ステップメールのみ
	リード検知	○	○	○	×
	AI機能	◎ メール作成やレポート補助	○メール作成補助	○ SFA側で自動入力補助	◎ メール作成、ターゲット分析
	外部連携 (CRM / SFA)	- Salesforce、Kintone、HubSpot、SanSanなど主要ツールと標準連携 - ワークフロー機能により、その他多数のツールとも柔軟に連携可能	- Salesforce - Kintone - eセールスマネージャー	Geniee CRM / SFA	- Salesforce - Kintone

ferretMA

フェレット・エムエー

MAツールの移管について相談する

サービス資料をダウンロードする

公式サイトを見る

月額
8万円
(税抜)

