



カテゴリー: Webマーケティング

送りっぱなしにならない、メールマガジン配信支援サービス

リード文、メッセージ、解決できること

メールマガジンを始めたいと考えているが中々、配信することができないとお困りの企業の方に

このような悩み、課題を持つ事業者さまに

- ✓お客様リストがあるが、有効活用できていない
- ✓メールマガジンを送っているが、送りっぱなしで検証できていない
- ✓沢山あるお客様リストの中で、優先度をつけて対応したい

サービス紹介

メールマガジンを開始するための支援をします。

- 状況の整理・業務の確認(継続できるメールマガジン発行の仕組み)
- メールマガジン配信スタンドの選定
- 購読者データのインポート支援

画像



サービスの特長

メールマガジンを始めても送りっぱなしになってしまいデータの検証をしないケースが多くみられます。このサービスでは、少人数でも継続してメールマガジンを配信できる仕組みを構築するお手伝いと、送った後

のレポート結果の活用(開封率、URLクリック調査)をご案内します。
必要に応じて、ツール導入における補助金のご案内も致します。」

サービスの提供方法

オンラインまたは訪問でのコンサルティング3-5回程度。(現在の状況や実現したい内容によって前後します)

メルマガ運営業務の手順書をお渡しします。

サービスの提供の背景

事例紹介、お客様の声

<製造・卸売/小売>

顧客リストがあったのですが、活用できていませんでした。

販売管理のデータと連携し、過去に購入していた商品の履歴に応じて、セグメント分けし、興味がある商品毎にメールマガジンを発行することが出来るようになりました。

<IT>

毎年、インサイドセールスのチームが顧客リストに一斉架電をしています。これまでは突然電話をしていましたが、メールを配信し、弊社の活動している内容を理解していただいた上で電話をしたところ、接続率が上がりました。また、メールを見ていない方であっても、メールを送っている事実があるだけで、電話で話せるケースが増えました。

<卸売>

年に3回イベントに出展しています。イベント来場者から受け取った名刺にお礼メールを送ったり、新サービスの案内を送ることで定期的に接触できるようになりました。

Q&A

Q1. メールの内容が思いつかず長続きしないのですが？

A1. 当サービスはあくまでも運営の支援なので、コンテンツの制作までは含まれていませんが、どんな内容を入れていけばいいのか、どのように担当者を設定し定期的に発行を続けられるのか等、アドバイスをいたします。

Q2. メールマガジンはクレームになりませんか？

A2. コンテンツ次第です。属性に合わない内容を送ることでクレームになったり迷惑メール扱いをされたりします。こちらのサービスでは、クレームにならない設定方法やコンテンツの書き方をご案内しています。

Q3. お客様情報の中に電話番号しかなく、メールが送れないのですが。

A3. 電話番号を活用してメールアドレスを取得する方法をご案内しています。

サービスに掛かる費用

25万円～50万円

※メール配信サービスの料金は別途必要になります。

お問い合わせは>>ITC-EXPERTサイトフォームからお問い合わせください。

担当者:中山>>