

導入企業様概要

▼企業業種

人材紹介事業（BtoB）

▼導入背景（課題）

メール配信後の効果測定が行えていなかった。
営業ごとに配信が属人化していた。

▼配信頻度

週2回～

▼配信担当者数

1名

▼配信リスト

過去お取引顧客

▼配信リスト数

5000件～

▼使用機能

ホットリード機能

▼配信コンテンツ

人材紹介メール

配配メール

配配メール運用方法

過去お取引等のあった顧客に対して人材情報を週2回～定期配信。

配信後に月次で月間配信数の半分以上開封やクリックをしている顧客を**ホットリード機能**を使用して抽出し優先架電リストとして活用されている。

■ホットリード機能を使用した運用



顧客状況によってセグメント配信し
反応のあった顧客にのみに
追客メールを自動配信

運用効果

今まで営業担当が個々に配信していた人材紹介情報を一斉配信として統一、
かつテンプレート機能を利用することで**稼働工数が半分以上**に。

配信後の測定が行えていなかった状態から月次で温度感の高い顧客をホットリードリストとして出力可能に。

★本事例と同じ機能、運用について実施される場合は別途お打合せにてご案内可能です！

support@haihaimail.jp または050-5490-8066 へお気軽にご相談ください！