

導入企業様概要

▼企業業種

アパレル販売業（BtoC）

▼導入背景（課題）

既存ツールのHTMLメール作成に時間がかかっていた。
メール配信後の分析が行えていなかった。

▼配信頻度

週2回～

▼配信担当者数

1名

▼配信リスト

メルマガ会員登録者様

▼配信体制

10000件～

▼使用機能

メモリー配信
CVタグ

▼配信コンテンツ

製品紹介メール

配配メール

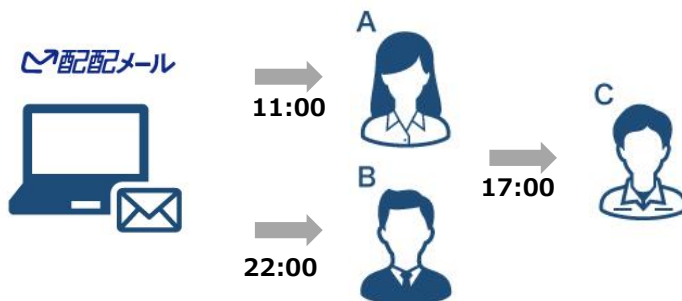
配配メール運用方法

既存のメルマガ会員のお客様に週2回～メルマガを1人で作成、配信。

配信を行う際は「**メモリー配信**」機能を使用して配信を行い、

WEBページにはメール経由で購入が発生したかを確認するための「**CVタグ**」を設置しコンバージョン時の計測も併せて実施。

■メモリー配信機能を使用した運用



お客様ごとに前回の開封時間に自動的にメールを配信！

■CVタグ機能を使用した運用



メール経由での購入履歴を計測し、配配メール側に反映！

運用効果

メモリー配信機能を活用し、読者毎の配信時間で配信をするようになってから

メールの開封率が約3ポイント上昇。

メール経由でどのくらい商品が購入されたか？のコンバージョン値も計測できるようになった為、メール配信～商品購入までの効果測定が一元管理できるように。

★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！