



施策/分析一覧

toB事業者様向け

本資料では、貴社の業界で実施すべきシナリオについて、
ご説明させていただきます

施策

分析

シナリオ



web接客



BI





シナリオ 施策一覧①

目的	施策分類	#	施策名	施策を通して実現できること	対象ページ
新規 リードへの アプローチ (1/2)	事例/WP ダウンロード リードへの アプローチ	1	事例ダウンロードリードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	事例をダウンロードしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P7~15
		2	事例ダウンロードリード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	事例をダウンロードしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P16~24
		3	WPダウンロードリードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	WPをダウンロードしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P25~33
		4	WPダウンロードリード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	WPをダウンロードしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P34~42
	デモリクエスト リードへのアプローチ	5	デモリクエストリードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	デモをリクエストしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P43~51
		6	デモリクエストリード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	デモをリクエストしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P52~60
	見積リードへの アプローチ	7	見積リードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	見積をしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P61~69
		8	見積リード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	見積をしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P70~78
	無料トライアル リードへのアプローチ	9	無料トライアルリードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	無料トライアルをしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P79~87
		10	無料トライアルリード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	無料トライアルをしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P88~96
	会員登録リードへの アプローチ	11	会員登録リードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	会員登録をしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P97~105
		12	会員登録リード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	会員登録をしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P106~114
	申込/発注リードへの アプローチ	13	申込/発注リードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	申込/発注をしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P115~123
		14	申込/発注リード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	申込/発注をしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P124~132
	資料請求/ 問合せリードへの アプローチ	15	資料請求リードに対する商談への引き上げシナリオ	資料請求をしたリードに対して、商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す	P133~141
		16	資料請求リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	資料請求をしたものの離脱したリードに対して、商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す	P142~150
		17	問合せリードに対する商談への引き上げシナリオ	問合せをしたリードに対して、商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す	P151~159
		18	問合せリード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	問合せをしたものの離脱したリードに対して、商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す	P160~168
	イベント 参加リードへの アプローチ	19	イベント参加促進シナリオ	リードに対して、イベント情報を訴求し、イベント参加を促す	P169~177
		20	イベント参加リマインドシナリオ	イベント参加予約者に対して、予約日をリマインドし、イベント参加を促す	P178~182
		21	イベント参加リードに対する商談への引き上げシナリオ	イベント参加者に対して、お礼と事例/WPを訴求し、サービスへの興味喚起を促す	P183~187
		22	イベント参加リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	イベント参加したものの離脱したリードに対して、事例/WPを訴求し、サービスへの興味喚起を促す	P188~192



シナリオ 施策一覧②

目的	施策分類	#	施策名	施策を通して実現できること	対象ページ
新規 リードへの アプローチ (2/2)	セミナー参加 リードへの アプローチ	23	セミナー参加促進シナリオ	リードに対して、セミナー情報を訴求し、セミナー参加を促す	P194~202
		24	セミナー参加リマインドシナリオ	セミナー参加予約者に対して、予約日をリマインドし、セミナー参加を促す	P203~207
		25	セミナー参加リードに対する商談への引き上げシナリオ	セミナー参加者に対して、お礼と事例/WPの訴求をし、サービスへの興味喚起を促す	P208~212
		26	セミナー参加リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	セミナー参加したものの離脱したリードに対して、事例/WPの訴求をし、サービスへの興味喚起を促す	P213~217
	架電後のアプローチ	27	架電後フォローシナリオ	架電したリードに対し、フォローメールを配信する	P218~224
		28	架電リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	架電したものの商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、商談を促すコンテンツを送付する	P225~231
		29	新商品/サービス紹介シナリオ	リードに対して、新サービス情報訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P232~238
		30	特別キャンペーン紹介シナリオ	リードに対して、特別キャンペーンを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P239~245
	商談後のアプローチ	31	初回商談リマインドシナリオ	初回商談の予定が決まっているリードに対して、商談のメリットを訴求し、リマインドメールを配信する	P246~252
		32	初回商談後フォローシナリオ	初回商談したリードに対して、商談のメリットを訴求し、フォローメールを配信する	P253~259
		33	初回商談リード(離脱)に対する再商談への引き上げシナリオ	初回商談したものの次の商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する	P260~266
		34	複数回商談リード(離脱)に対する再商談への引き上げシナリオ	複数回商談したものの次の商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する	P267~273
既存顧客への アプローチ	追加契約の促進	35	顧客紹介キャンペーンシナリオ	契約済の顧客に対して、紹介キャンペーンを訴求し、顧客紹介を促す	P275~281
		36	活用事例紹介シナリオ	契約済の顧客に対して、活用事例を訴求し、アップセル/クロスセルを促す	P282~288
		37	おすすめ商品/サービス紹介シナリオ	契約済の顧客に対して、契約商品に基づいたおすすめ商品を訴求し、アップセル/クロスセルを促す	P289~295
		38	優良顧客へのキャンペーン紹介シナリオ	優良顧客に対して、キャンペーンを訴求し、追加契約を促す	P296~302
		39	契約後離脱顧客に対する再契約への引き上げシナリオ	解約した顧客に対して、契約のメリットを訴求し、再契約を促すメールを配信する	P303~309
		40	契約更新リマインドシナリオ	契約更新が近づいている顧客に対して、契約更新をリマインドし、更新を促す	P310~316
		41	別事業部へのアプローチシナリオ	契約済の顧客に対して、別事業部での契約を促すメールを訴求し、追加契約を促す	P317~323
	満足度調査	42	サービス利用度満足度調査シナリオ	契約済の顧客に対して、アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す	P324~330
		43	契約終了後の満足度調査シナリオ	契約が終了した顧客に対して、アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す	P331~337
営業担当への アプローチ	ホットリード通知	44	担当営業者へのホットリード通知(新規)	契約していないリードがCVに至った際に、営業者に通知メールを配信する	P339~343
		45	担当営業者へのホットリード通知(既存)	契約済の顧客がCVに至った際に、営業者に通知メールを配信する	P344~348

シナリオ



目的ごとに、各シナリオの詳細をご説明致します



シナリオ 施策一覧①

目的	施策分類	#	施策名	施策を通して実現できること	対象ページ
新規 リードへの アプローチ (1/2)	事例/WP ダウンロード リードへの アプローチ	1	事例ダウンロードリードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	事例をダウンロードしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P7~15
		2	事例ダウンロードリード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	事例をダウンロードしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P16~24
		3	WPダウンロードリードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	WPをダウンロードしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P25~33
		4	WPダウンロードリード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	WPをダウンロードしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P34~42
	デモリクエスト リードへのアプローチ	5	デモリクエストリードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	デモをリクエストしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P43~51
		6	デモリクエストリード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	デモをリクエストしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P52~60
	見積リードへの アプローチ	7	見積リードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	見積をしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P61~69
		8	見積リード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	見積をしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P70~78
	無料トライアル リードへのアプローチ	9	無料トライアルリードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	無料トライアルをしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P79~87
		10	無料トライアルリード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	無料トライアルをしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P88~96
	会員登録リードへの アプローチ	11	会員登録リードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	会員登録をしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P97~105
		12	会員登録リード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	会員登録をしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P106~114
	申込/発注リードへの アプローチ	13	申込/発注リードに対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	申込/発注をしたリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P115~123
		14	申込/発注リード(離脱)に対する資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ	申込/発注をしたものの離脱したリードに対して、資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P124~132
	資料請求/ 問合せリードへの アプローチ	15	資料請求リードに対する商談への引き上げシナリオ	資料請求をしたリードに対して、商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す	P133~141
		16	資料請求リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	資料請求をしたものの離脱したリードに対して、商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す	P142~150
		17	問合せリードに対する商談への引き上げシナリオ	問合せをしたリードに対して、商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す	P151~159
		18	問合せリード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	問合せをしたものの離脱したリードに対して、商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す	P160~168
	イベント 参加リードへの アプローチ	19	イベント参加促進シナリオ	リードに対して、イベント情報を訴求し、イベント参加を促す	P169~177
		20	イベント参加リマインドシナリオ	イベント参加予約者に対して、予約日をリマインドし、イベント参加を促す	P178~182
		21	イベント参加リードに対する商談への引き上げシナリオ	イベント参加者に対して、お礼と事例/WPを訴求し、サービスへの興味喚起を促す	P183~187
		22	イベント参加リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	イベント参加したものの離脱したリードに対して、事例/WPを訴求し、サービスへの興味喚起を促す	P188~192

施策分類

#

施策名

事例/WP
ダウンロード
リードへの
アプローチ

1

**事例ダウンロードリードに対する
資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ**

[一覧へ戻る](#)



#1 : 実現できること



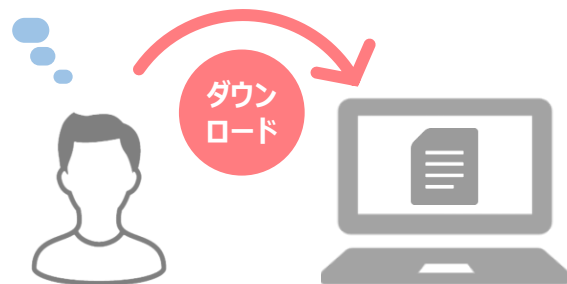
事例をダウンロードしたリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

事例をダウンロードする

事例ダウンロード完了

事例を見てみよう…！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

このサービスについてもっと
知りたいな！ 問合せしよう！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

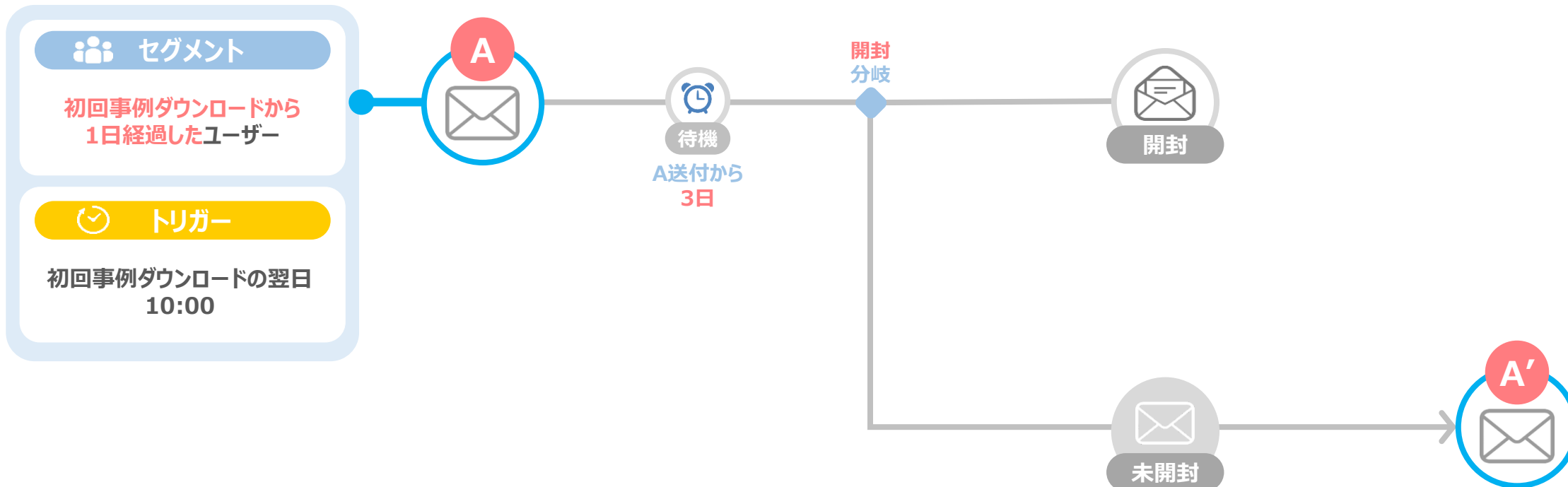
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#1 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#1：利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	●	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#1：利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#1：利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#1：利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#1：セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回事例ダウンロードから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうり利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『1』と等しい	初回CVからの経過日数が1日のユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	●	真	事例をダウンロードしたユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#1：セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回事例ダウンロードから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
事例/WP ダウンロード リードへの アプローチ	2	事例ダウンロードリード(離脱)に対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#2 : 実現できること



事例をダウンロードしたものの離脱したリードに対して、**資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの変化

事例をダウンロードする

事例ダウンロードしたものの
離脱

ためになる事例だったな…！
今度導入を検討してみよう！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



**資料請求/
問合せをする**

問合せ完了

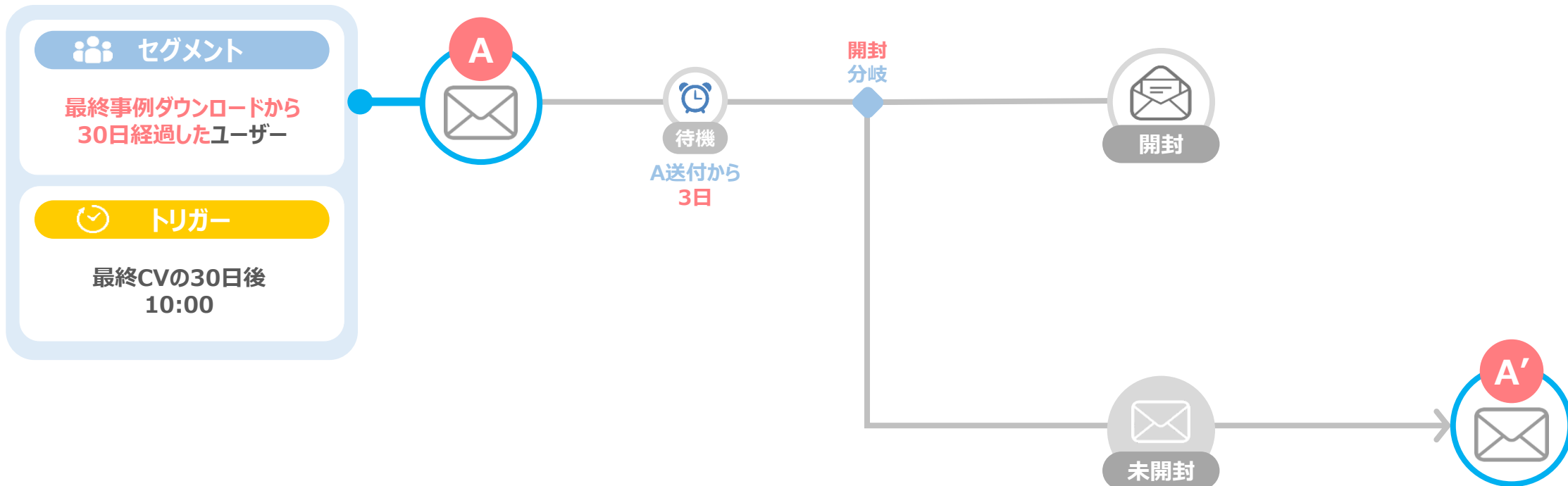
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#2 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#2 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	●	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#2：利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#2：利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#2：利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#2 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

最終事例ダウンロードから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうし利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	●	真	事例をダウンロードしたユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#2 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

最終事例ダウンロードから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類

#

施策名

事例/WP
ダウンロード
リードへの
アプローチ

3

**WPダウンロードリードに対する
資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ**

[一覧へ戻る](#)



#3 : 実現できること



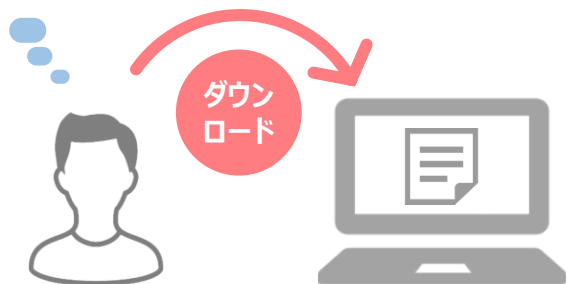
WPをダウンロードしたリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

WPをダウンロードする

WPダウンロード完了

WPを見てみよう…！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲が向上**

このサービスについてもっと
知りたいな！ 問合せしよう！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

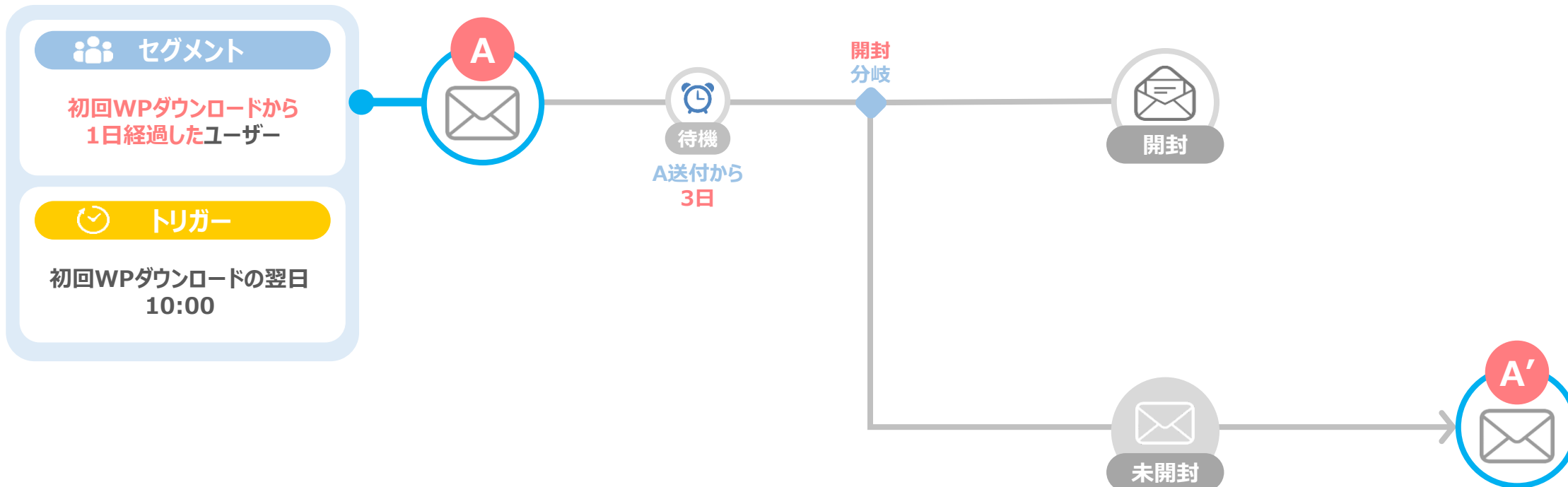
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#3 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#3 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#3 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	●	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#3 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#3 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#3 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回WPダウンロードから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『1』と等しい	初回CVからの経過日数が1日のユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
WPダウンロードフラグ	●	真	WPをダウンロードしたユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#3 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回WPダウンロードから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日から経過日数	○	指定した日数	会員登録日から経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日から経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日から経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日から経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日から経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日から経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日から経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日から経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日から経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日から経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日から経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日から経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日から経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日から経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日から経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日から経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日から経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日から経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日から経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日から経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日から経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
事例/WP ダウンロード リードへの アプローチ	4	WPダウンロードリード(離脱)に対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#4 : 実現できること



WPをダウンロードしたものの離脱したリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

WPをダウンロードする

WPダウンロードしたものの
離脱

ためになるWPだったな…！
今度導入を検討してみよう！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



**資料請求/
問合せをする**

問合せ完了

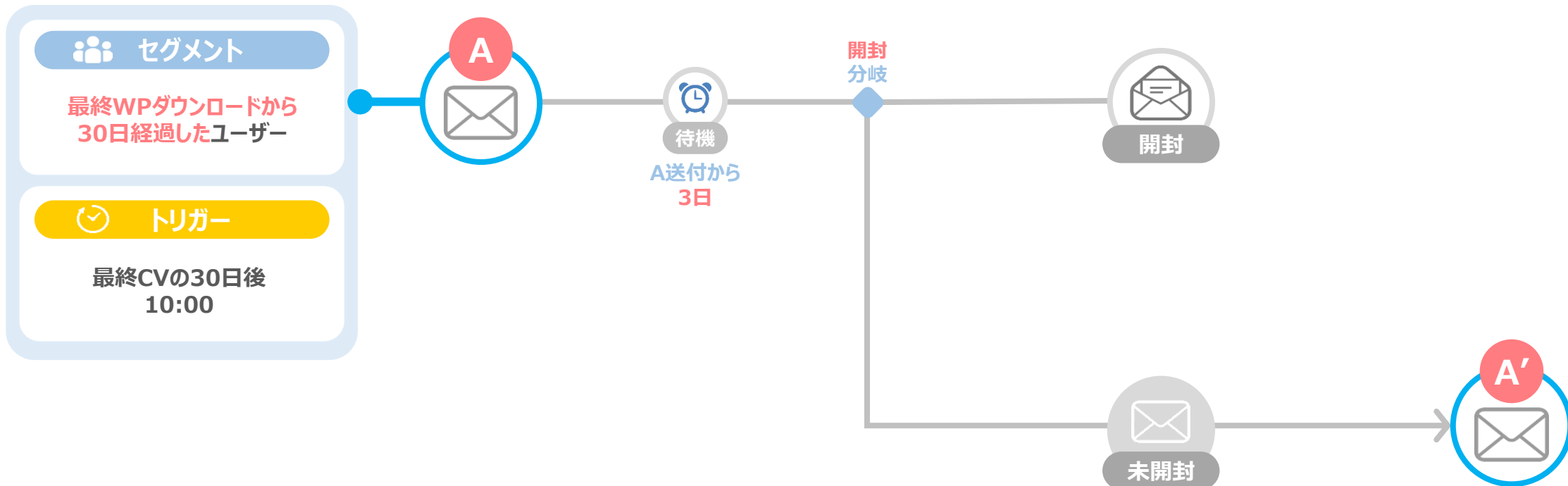
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#4 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#4 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#4 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	●	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#4 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#4 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#4 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

最終WPダウンロードから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
WPダウンロードフラグ	●	真	WPをダウンロードしたユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー

#4 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

最終WPダウンロードから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
デモリクエスト リードへの アプローチ	5	デモリクエストに対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#5 : 実現できること



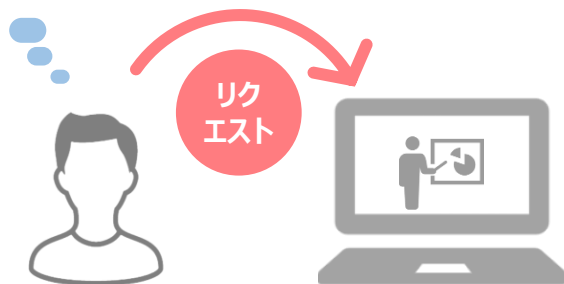
デモをリクエストしたリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

デモンストレーションを
リクエストする

デモリクエスト完了

使いやすそうな
サービスだな！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

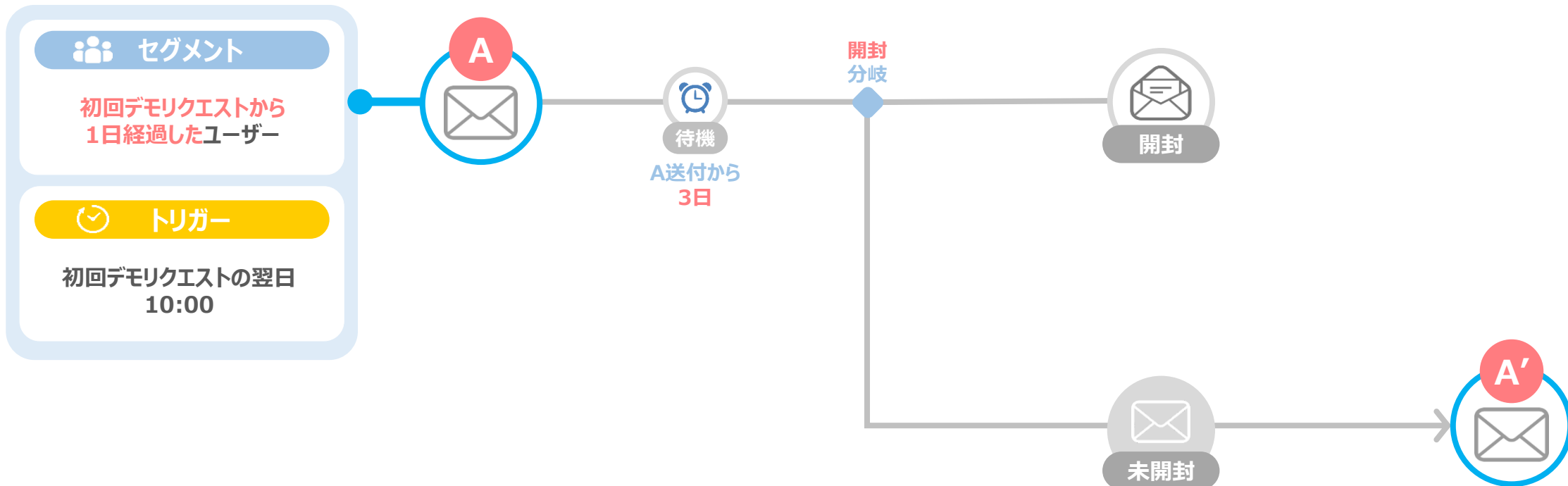
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#5 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#5 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#5 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	●	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#5 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#5 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

#5 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回デモリクエストから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『1』と等しい	初回CVからの経過日数が1日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
デモリクエストフラグ	●	真	デモをリクエストしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#5 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回デモリクエストから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日から経過日数	○	指定した日数	会員登録日から経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
デモリクエスト リードへの アプローチ	6	デモリクエストリード(離脱)に対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#6 : 実現できること



デモをリクエストしたものの離脱したリードに対して、**資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの変化

デモンストレーションを
リクエストする

デモリクエストしたものの
離脱

使いやすそうでよいな…！
今度導入を検討しよう！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問い合わせ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問い合わせできるんだ！



**資料請求/
問い合わせをする**

問い合わせ完了

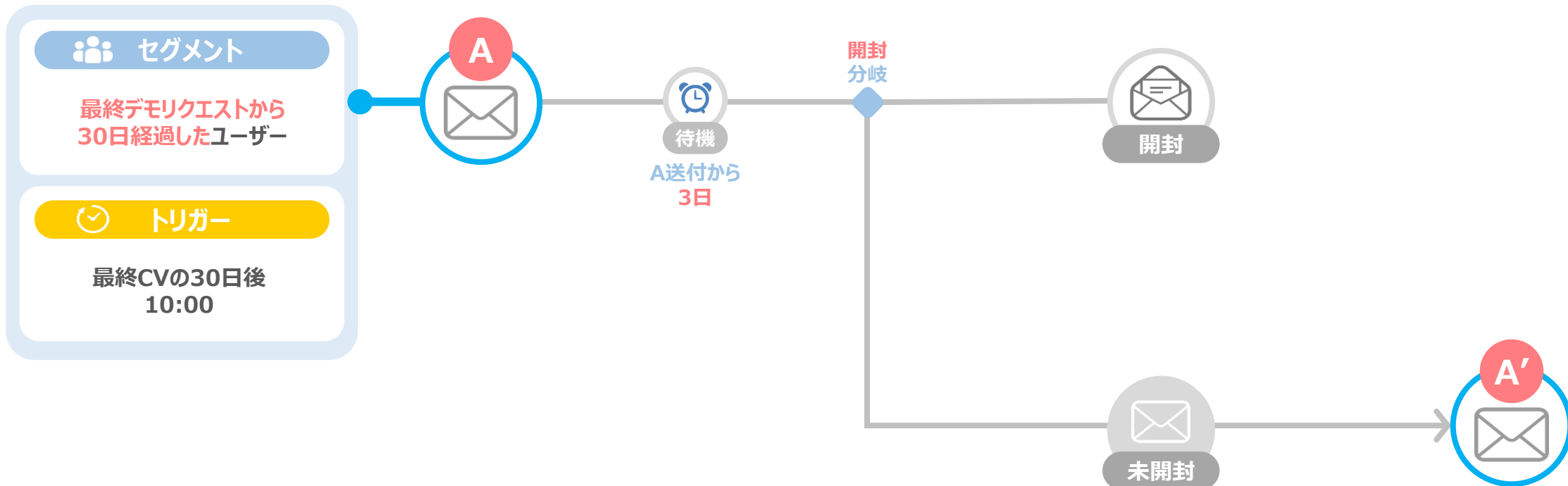
とても簡単に
問い合わせができてよかったな！





#6 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#6 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#6 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	●	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#6 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#6：利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

#6 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

最終デモリクエストから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
デモリクエストフラグ	●	真	デモをリクエストしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#6：セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

最終デモリクエストから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
見積リードへの アプローチ	7	<u>見積リードに対する</u> <u>資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ</u>



#7 : 実現できること



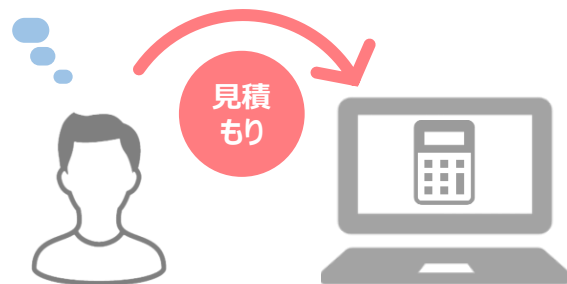
見積をしたリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

見積もりをする

見積もり完了

予算内で導入できそう…！
もっと詳しく知りたいな！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

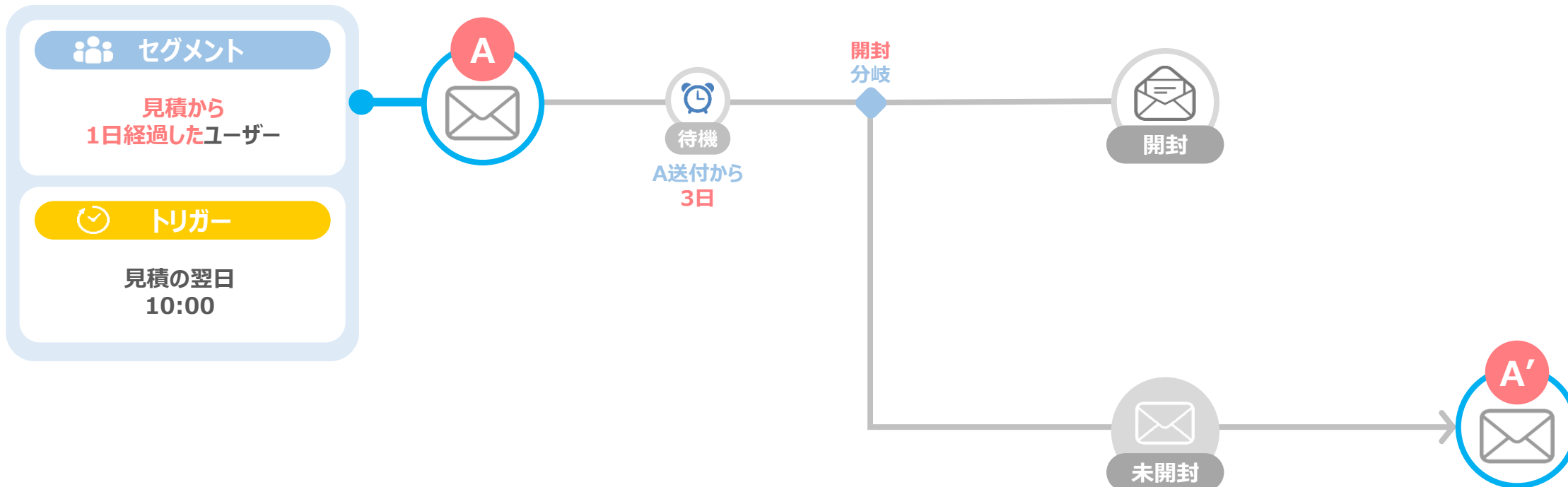
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#7 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#7 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#7 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	●	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#7：利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#7 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#7 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

見積から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『1』と等しい	初回CVからの経過日数が1日のユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
見積フラグ	●	真	見積をしたユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー
				初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー

#7 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

見積から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
見積リードへの アプローチ	8	見積リード(離脱)に対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#8 : 実現できること



見積をしたものの離脱したリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

見積もりをする

見積もりしたものの
離脱

いまは忙しいから
また今度検討しよう…！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

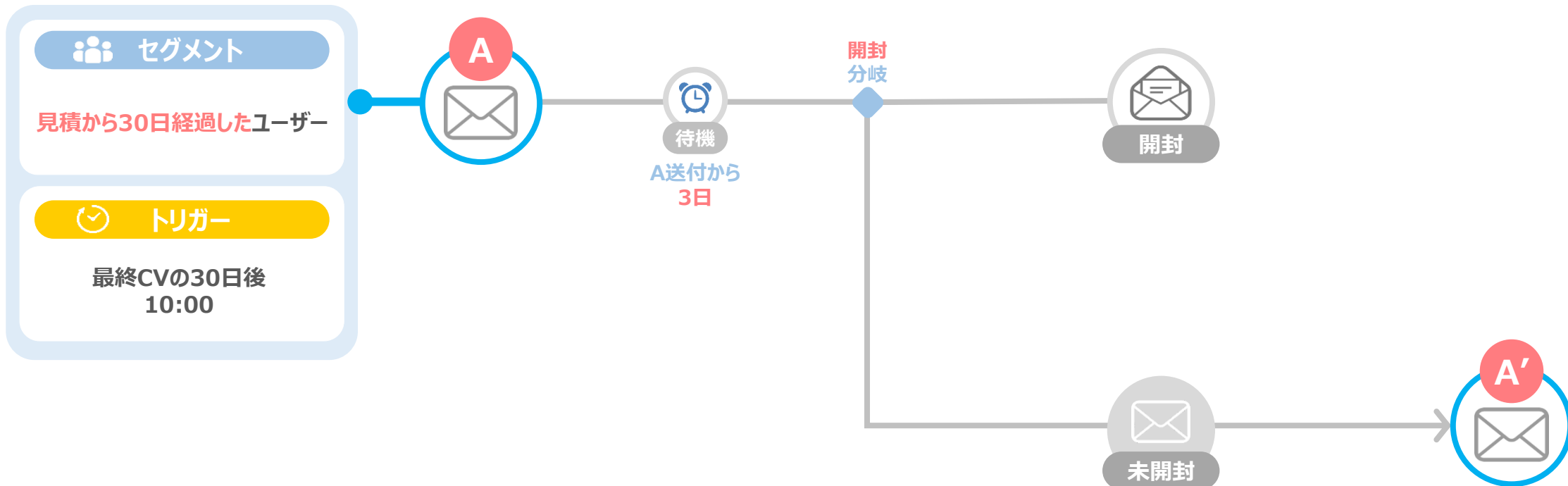
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#8 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#8 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#8 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	●	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#8 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#8 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

#8 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

見積から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
見積フラグ	●	真	見積をしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#8：セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

見積から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
無料トライアル リードへの アプローチ	9	無料トライアルリードに対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#9 : 実現できること



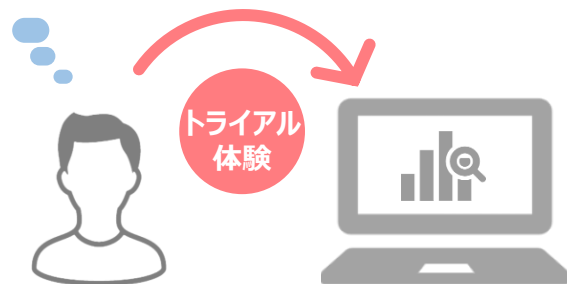
無料トライアルをしたリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

無料トライアルをする

無料トライアル完了

使いやすくてよいな…！
もっと詳しく知りたいな！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

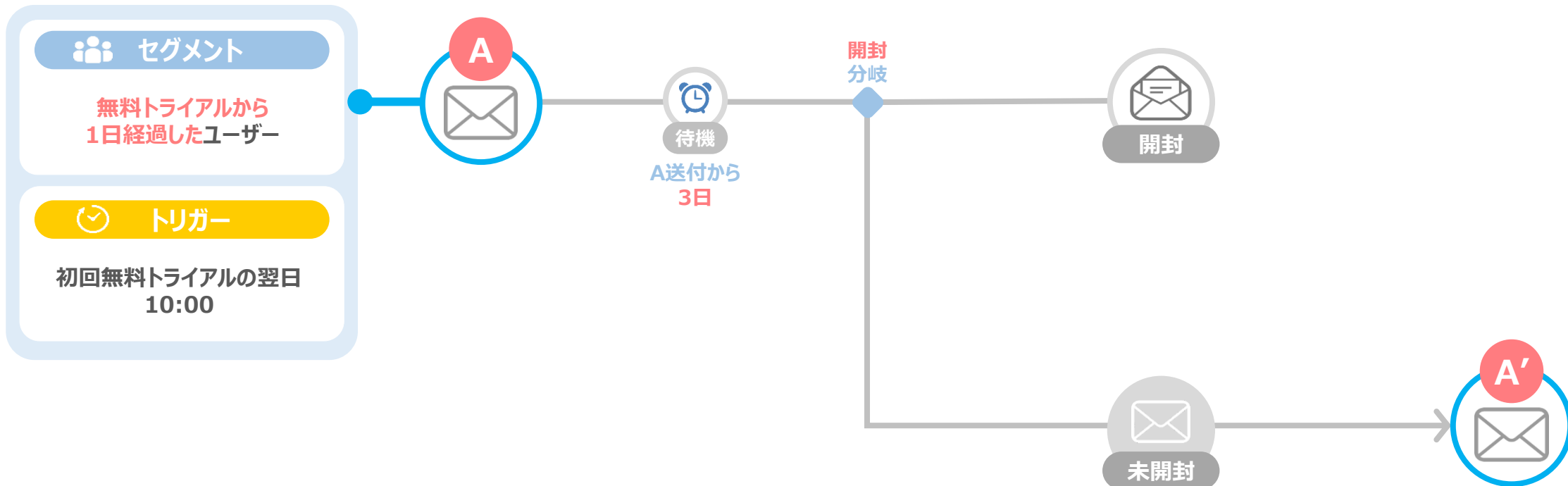
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#9 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#9 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#9 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	●	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#9 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#9 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#9 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

無料トライアルから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『1』と等しい	初回CVからの経過日数が1日のユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
無料トライアル申込フラグ	●	真	無料トライアル申込をしたユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
				初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#9：セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

無料トライアルから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
無料トライアル リードへの アプローチ	10	無料トライアルリード(離脱)に対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#10 : 実現できること



無料トライアルをしたものの離脱したリードに対して、**資料請求/問い合わせのメリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの変化

無料トライアルをする

無料トライアルしたものの
離脱

使いやすくてよいな…！
今度導入を検討しよう！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

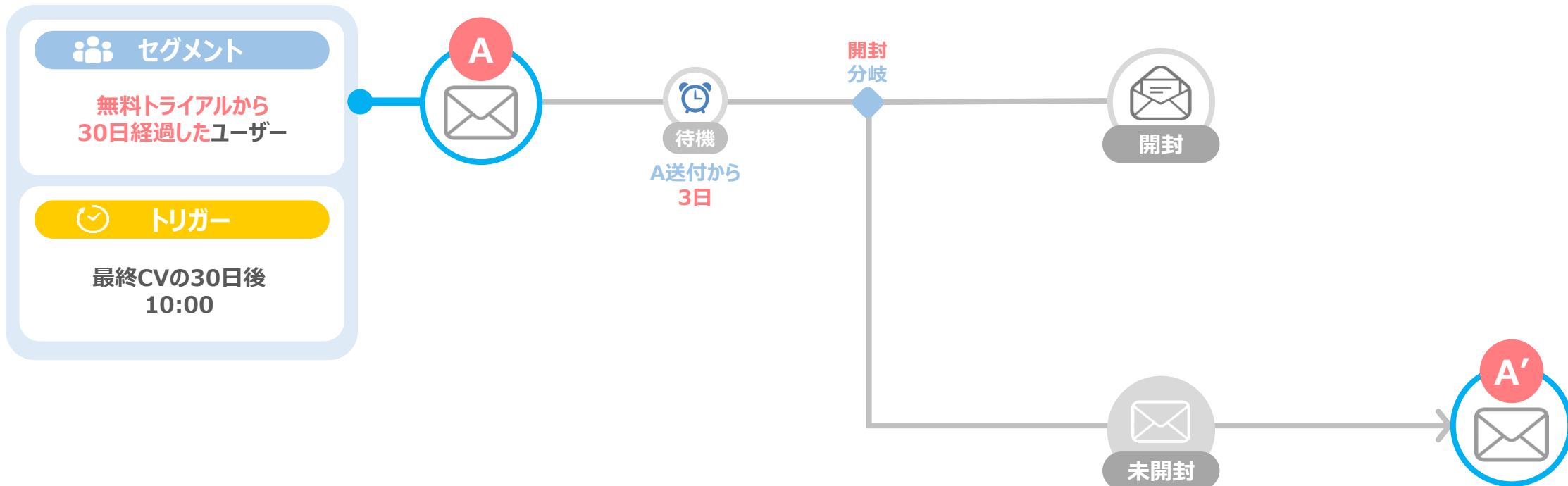
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#10 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#10 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#10 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	●	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#10 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#10 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#10 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

無料トライアルから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
無料トライアル申込フラグ	●	真	無料トライアル申込をしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#10：セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

無料トライアルから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日から経過日数	○	指定した日数	会員登録日から経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日から経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日から経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日から経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日から経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日から経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日から経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日から経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日から経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日から経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日から経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日から経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日から経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日から経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日から経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日から経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日から経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日から経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日から経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日から経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日から経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
会員登録 リードへの アプローチ	11	会員登録リードに対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#11：実現できること



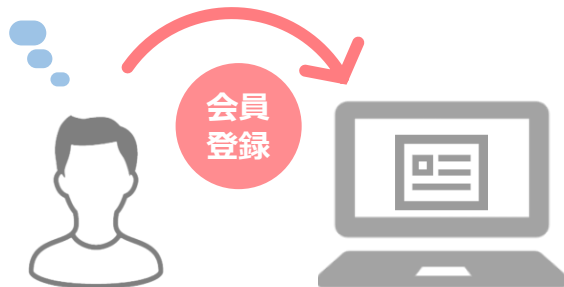
会員登録をしたリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

会員登録をする

会員登録完了

まずは会員登録を
してみよう…！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

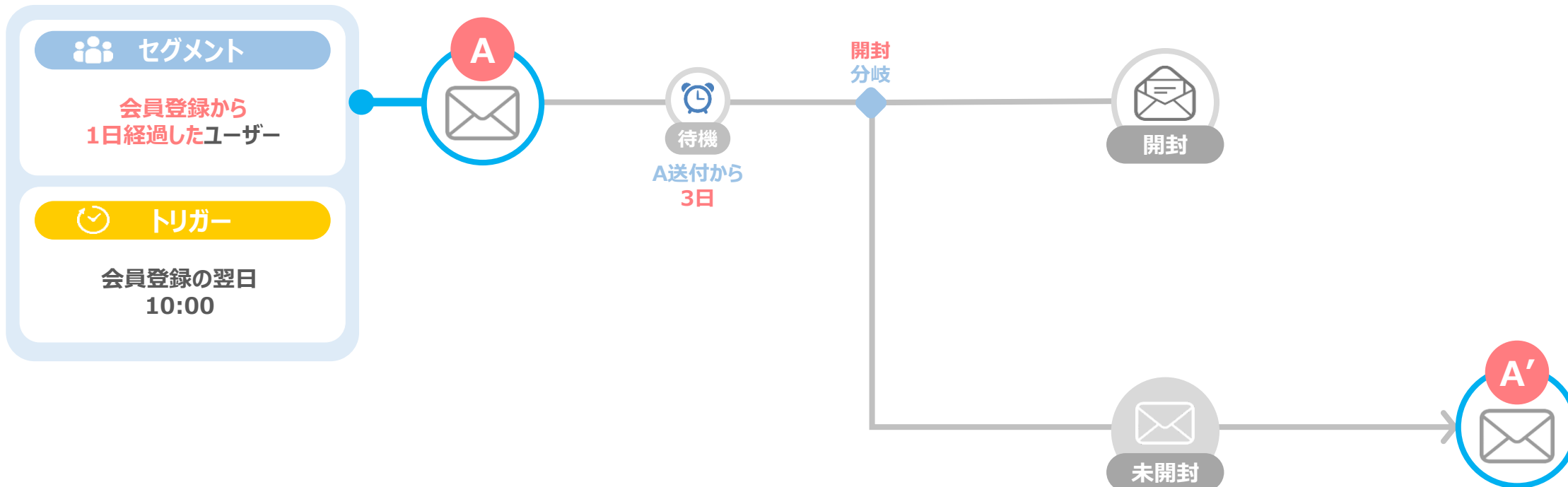
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#11 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#11：利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#11：利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#11：利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	●	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#11：利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

#11 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

会員登録から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『1』と等しい	初回CVからの経過日数が1日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
会員登録フラグ	●	真	会員登録をしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日から経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日から経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
				最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#11：セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

会員登録から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録からの経過日数	○	指定した日数	会員登録からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
会員登録 リードへの アプローチ	12	会員登録リード(離脱)に対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#12 : 実現できること



会員登録をしたものの離脱したリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

会員登録をする

会員登録したものの
離脱

興味があるけど忙しいから
また今度でいいかな…



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問い合わせ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問い合わせできるんだ！



資料請求/
問い合わせをする

問い合わせ完了

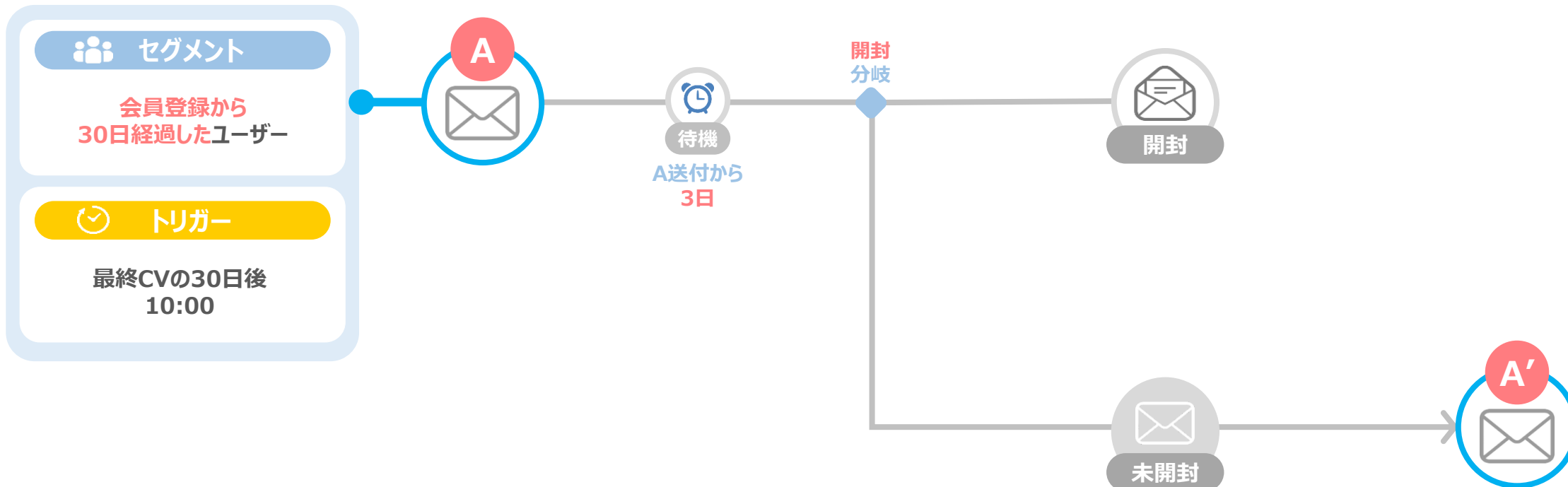
とても簡単に
問い合わせができてよかったな！





#12 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#12 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#12 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#12：利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	●	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#12：利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

#12 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

会員登録から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
会員登録フラグ	●	真	会員登録をしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
				最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー



#12 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

会員登録から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録からの経過日数	○	指定した日数	会員登録からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
申込/発注 リードへの アプローチ	13	<u>申込/発注リードに対する</u> <u>資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ</u>



#13 : 実現できること



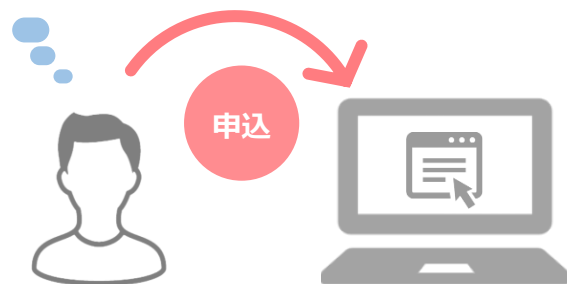
申込/発注をしたリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの
変化

申込/発注をする

申込/発注完了

興味があるし
まずは申し込んでみよう…！



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

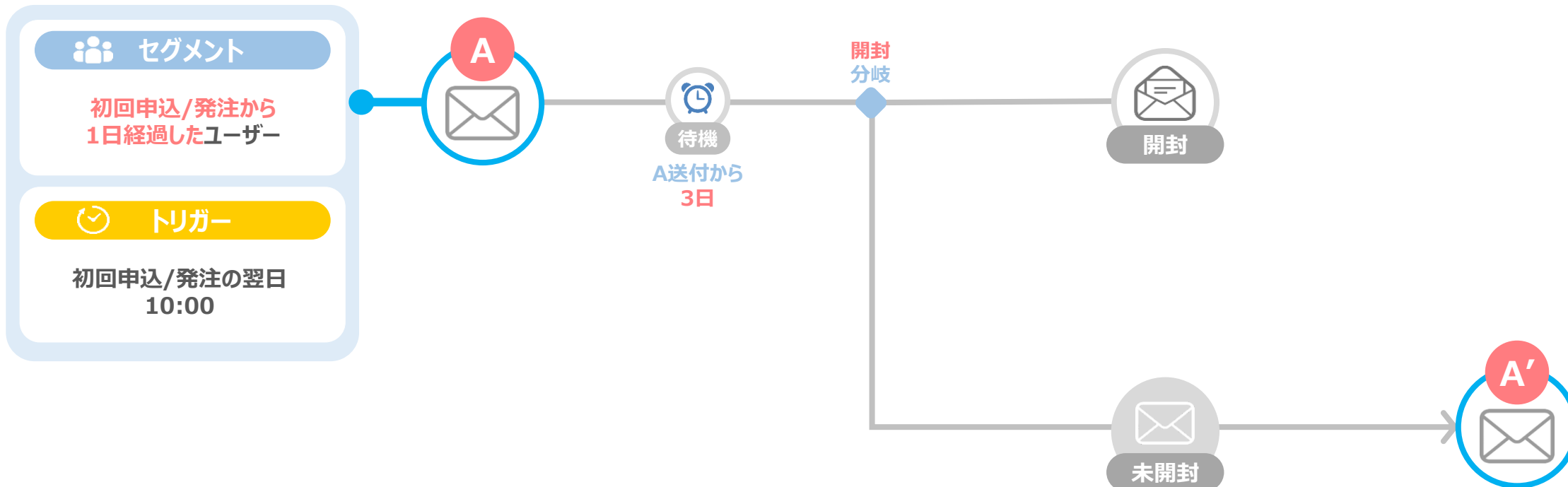
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#13 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#13 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#13 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#13 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	●	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#13 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

#13 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回申込/発注から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『1』と等しい	初回CVからの経過日数が1日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	●	真	申込/発注をしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
				最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー



#13 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回申込/発注から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
申込/発注 リードへの アプローチ	14	申込/発注リード(離脱)に対する 資料請求/お問合せへの引き上げシナリオ



#14 : 実現できること



申込/発注をしたものの離脱したリードに対して、**資料請求/問い合わせの
メリットを訴求し、資料請求/問い合わせを促す**

ユーザーの変化

申込/発注をする

申込/発注したものの
離脱

いまは忙しいから
また今度でいいかな...



企業から
お知らせが届く

通知により**資料請求/
問合せ意欲**が**向上**

こんなに簡単に
問合せできるんだ！



資料請求/
問合せをする

問合せ完了

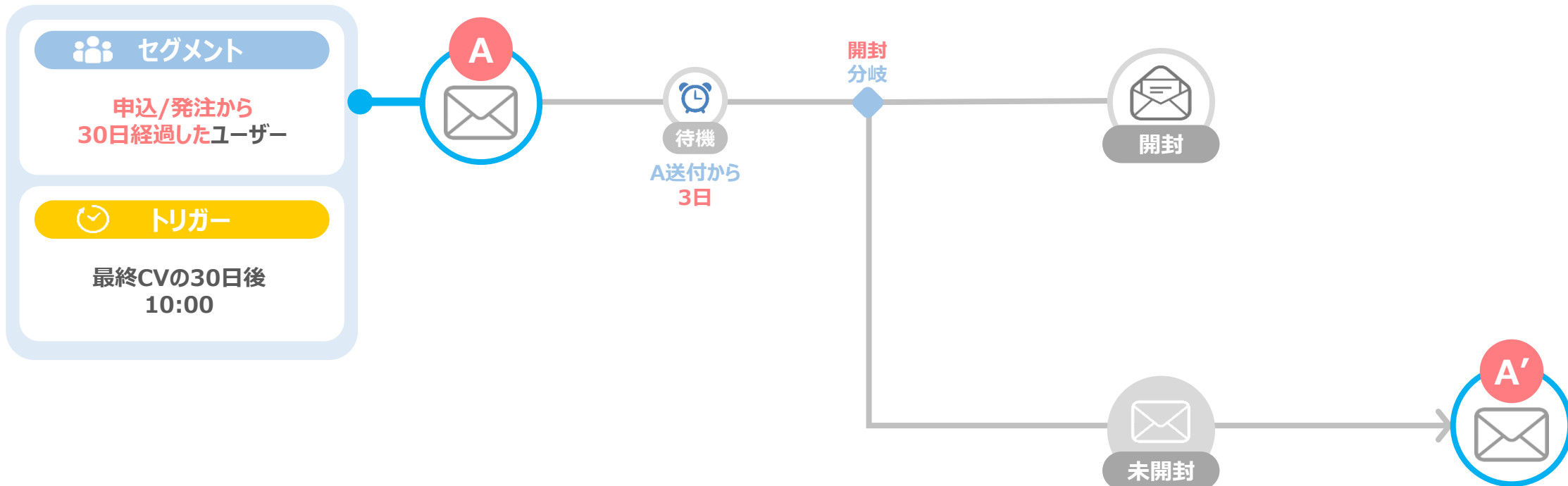
とても簡単に
問合せができてよかったな！





#14 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A サービスのご紹介と、お問合せの方法をご案内



#14 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#14 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#14 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	●	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#14 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#14 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

申込/発注から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	●	真	申込/発注をしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
				最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー



#14 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

申込/発注し、かつ、最終CVから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類

#

施策名

資料請求/
問合せ
リードへの
アプローチ

15

資料請求リードに対する
商談への引き上げシナリオ

[一覧へ戻る](#)



#15 : 実現できること



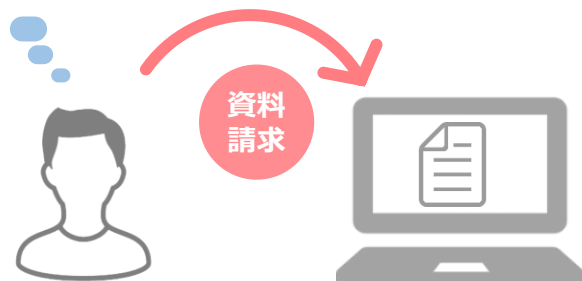
資料請求をしたリードに対して、
商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す

ユーザーの変化

資料請求をする

資料請求完了

このサービス気になるし
資料請求しよう！



企業から
お知らせが届く

通知により
商談意欲が**向上**

商談にこんなメリットが
あるんだ！受けてみたいな！



商談の日程を
調整する

日程を調整

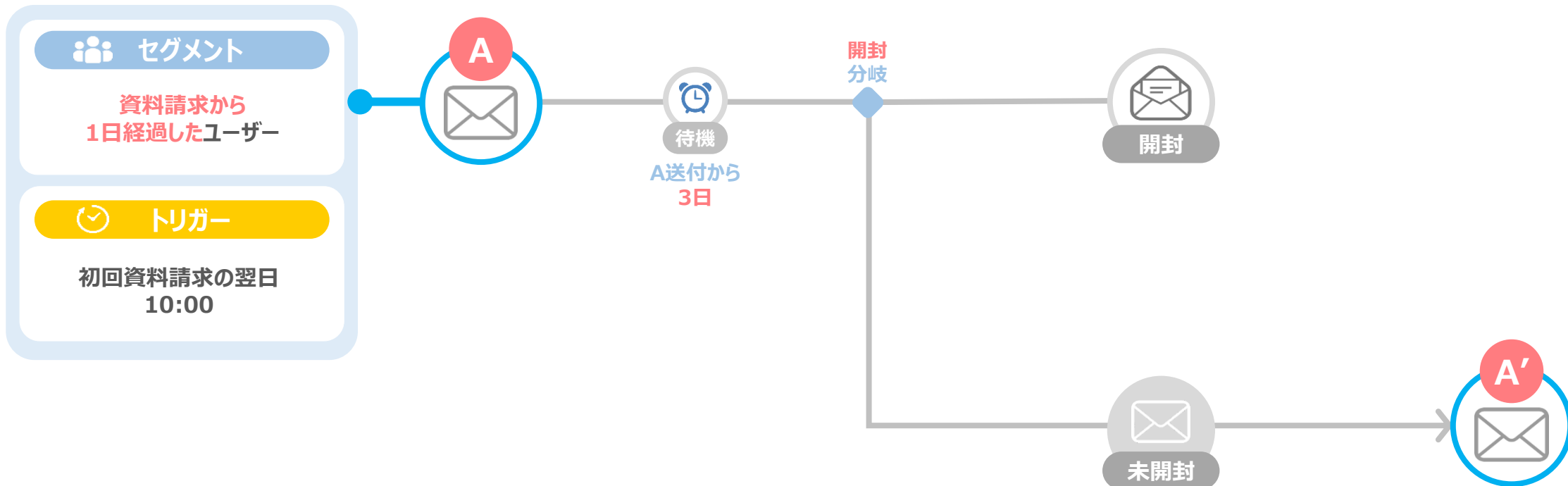
詳しく話を聞きたいし
日程を調整しよう！





#15 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A

サービスのご紹介と、商談の日程をご案内



#15 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#15 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#15 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	●	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#15 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#15 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

資料請求から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『1』と等しい	初回CVからの経過日数が1日のユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
資料請求フラグ	●	真	資料請求をしたユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー
				初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー



#15 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

資料請求から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
資料請求/ 問合せ リードへの アプローチ	16	<u>資料請求リード(離脱)に対する</u> <u>商談への引き上げシナリオ</u>



#16 : 実現できること



資料請求をしたものの離脱したリードに対して、
商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す

ユーザーの変化

資料請求をする

資料請求完了

このサービス気になるし
資料請求しよう！



企業から
お知らせが届く

通知により
商談意欲が**向上**

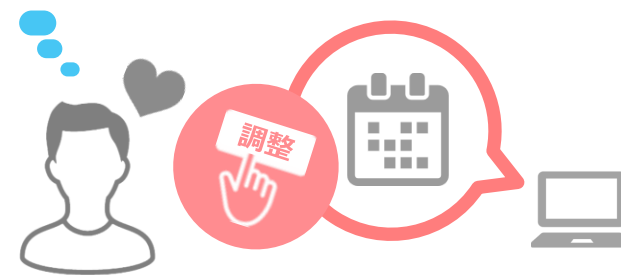
商談にこんなメリットが
あるんだ！受けてみたいな！



商談の日程を
調整する

日程を調整

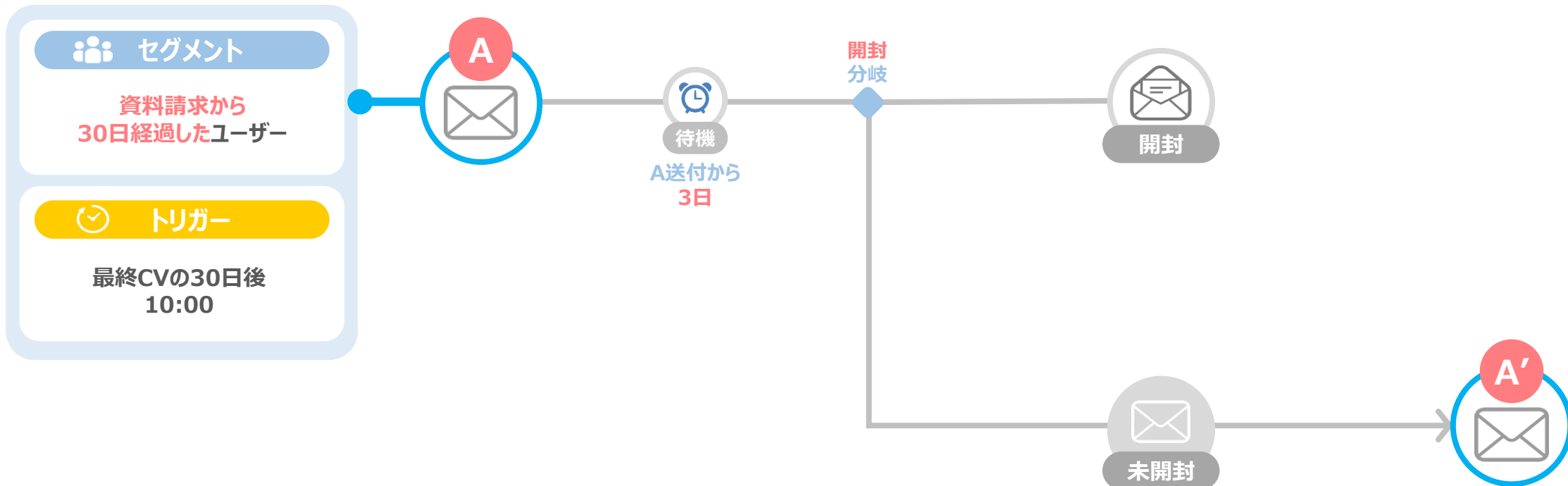
詳しく話を聞きたいし
日程を調整しよう！





#16 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



商談日程のご案内と、商談を実施するメリットを訴求



#16：利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#16 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#16 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	●	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#16：利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#16 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

資料請求から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
資料請求フラグ	●	真	資料請求をしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
				最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー



#16：セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

資料請求から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
資料請求/ 問合せ リードへの アプローチ	17	問合せリードに対する 商談への引き上げシナリオ



#17 : 実現できること



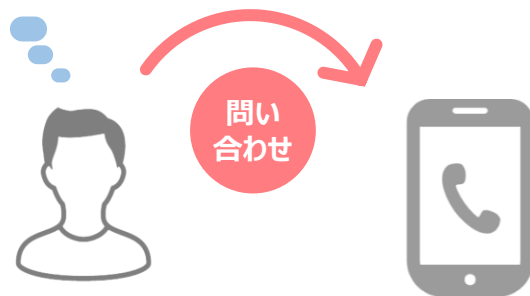
問合せをしたリードに対して、
商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す

ユーザーの変化

問合せをする

問合せ完了

このサービス気になるし
詳しく話を聞きたいな！



企業から
お知らせが届く

通知により
商談意欲が**向上**

商談にこんなメリットが
あるんだ！受けてみたいな！



商談の日程を
調整する

日程を調整

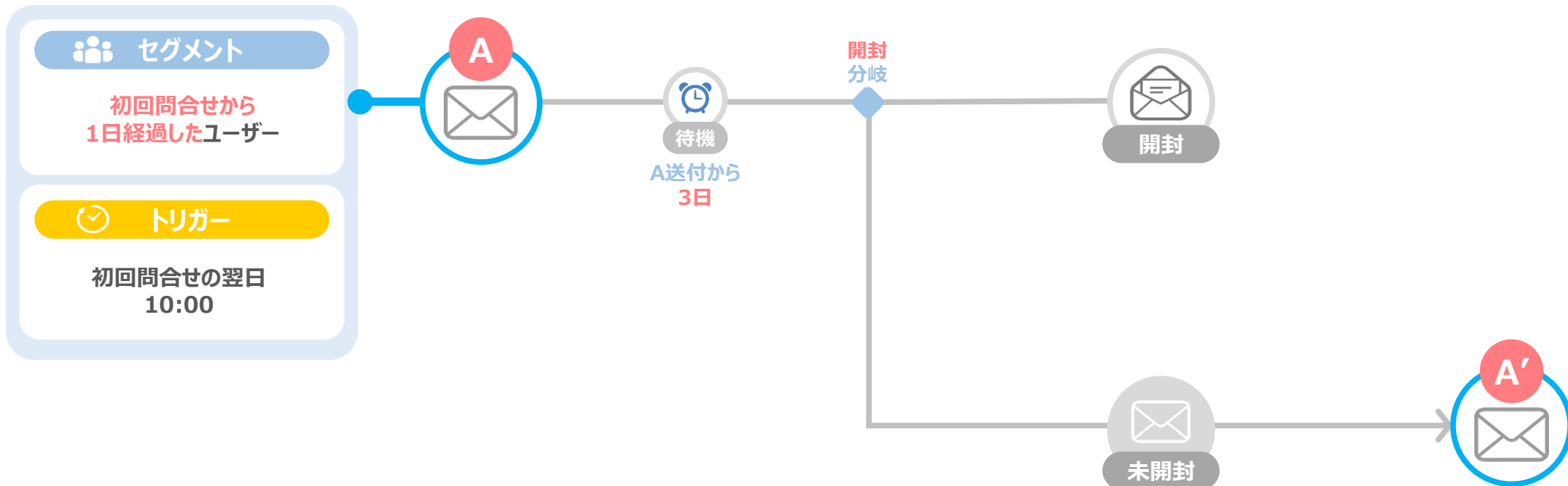
詳しく話を聞きたいし
日程を調整しよう！





#17 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



商談日程のご案内と、商談を実施するメリットを訴求



#17：利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#17 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#17 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	●	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#17：利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

#17 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回問合せから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『1』と等しい	初回CVからの経過日数が1日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
				最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
問合せフラグ	●	真	問合せをしたユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
				デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー



#17 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回問合せから1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
資料請求/ 問合せ リードへの アプローチ	18	問合せリード(離脱)に対する 商談への引き上げシナリオ



#18 : 実現できること



問合せをしたものの離脱したリードに対して、
商談のメリットを訴求し、アポ設定を促す

ユーザーの変化

問合せをする

問合せ完了

このサービス気になるし
詳しく話を聞きたいな！



企業から
お知らせが届く

通知により
商談意欲が**向上**

商談にこんなメリットが
あるんだ！受けてみたいな！



商談の日程を
調整する

日程を調整

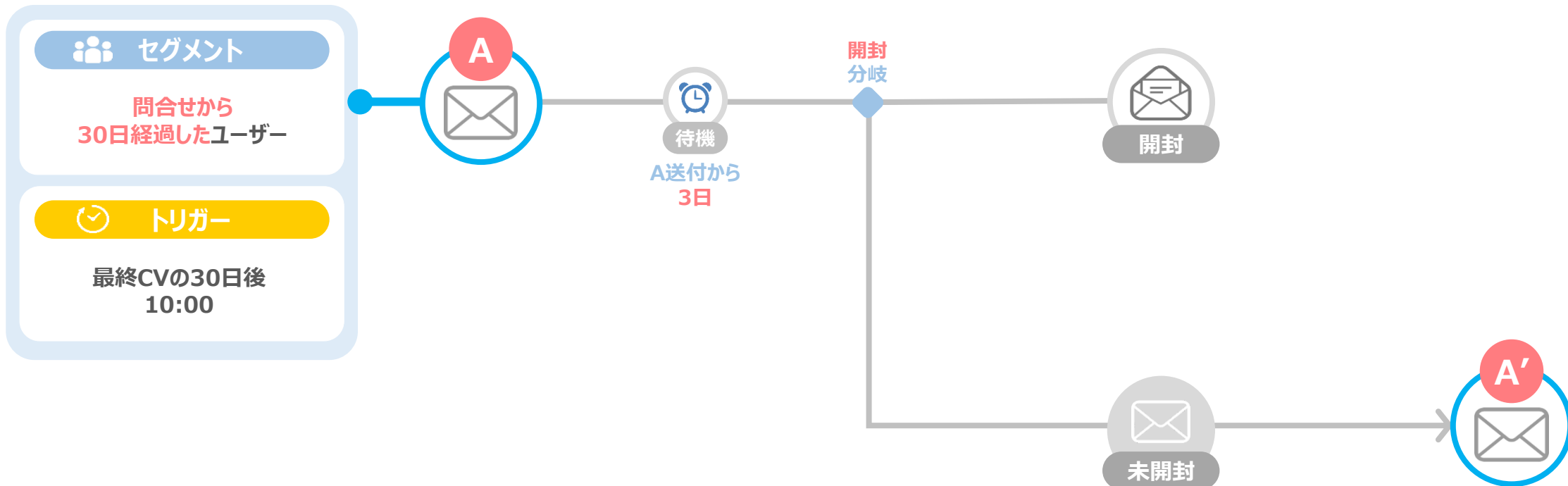
詳しく話を聞きたいし
日程を調整しよう！





#18 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



商談日程のご案内と、商談を実施するメリットを訴求



#18 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#18 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#18 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	●	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#18 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

#18 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

問合せから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
問合せフラグ	●	真	問合せをしたユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
				最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー

#18 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

問合せから30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
イベント参加 リードへの アプローチ	19	<u>イベント参加促進シナリオ</u>



#19 : 実現できること



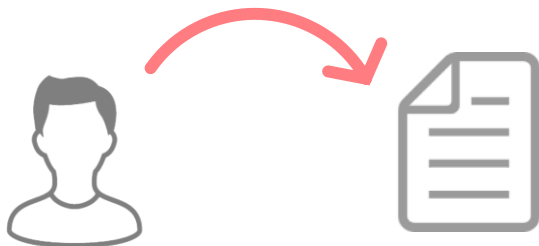
リードに対して、
イベント情報を訴求し、イベント参加を促す

ユーザーの変化

興味関心のあるリード

サービスに興味を持っている

興味関心あり



企業から
お知らせが届く

通知により
イベント参加意欲が向上

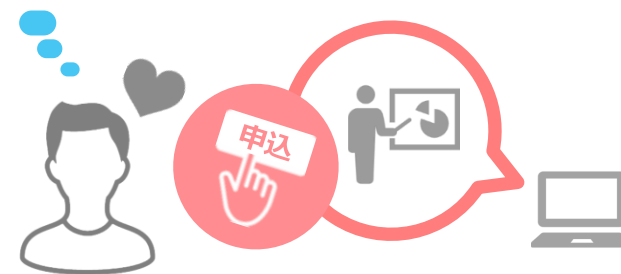
興味がある企業から
イベントの案内がきている！

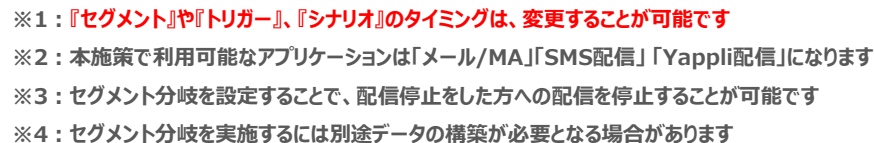


webサイトに訪問し
イベントに申し込む

イベント申込完了

自社と似た業態の事例も
紹介されるし参加しよう！





イベントの詳細情報や日程をご案内

イベント参加のメリットを訴求



#19 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#19 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#19 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	●	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#19 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	○	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#19 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回CVから10日経過したものの、イベント申込が未完了のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうし利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『10』と等しい	初回CVからの経過日数が10日のユーザー	最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
				最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
イベント申込フラグ	●	偽	イベント申込をしていないユーザー	累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
				デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
				会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー

#19 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回CVから10日経過したものの、イベント申込が未完了のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込/発注をした/していないユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	セミナー申込フラグ	○	真/偽	セミナー申込をした/していないユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
イベント参加 リードへの アプローチ	20	<u>イベント参加リマインドシナリオ</u>



#20 : 実現できること



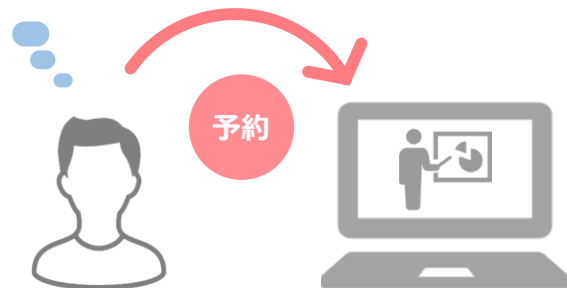
イベント参加予約者に対して、
予約日をリマインドし、イベント参加を促す

ユーザーの変化

イベントに参加する

イベント参加予約完了

興味があるし
イベントに参加しようかな！



企業から
お知らせが届く

通知により
イベント参加日を確認

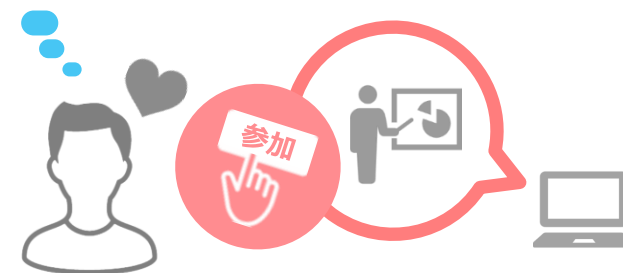
そうだ！
予約していたんだっ…！



予定通り
イベントに参加する

忘れることなく**参加**

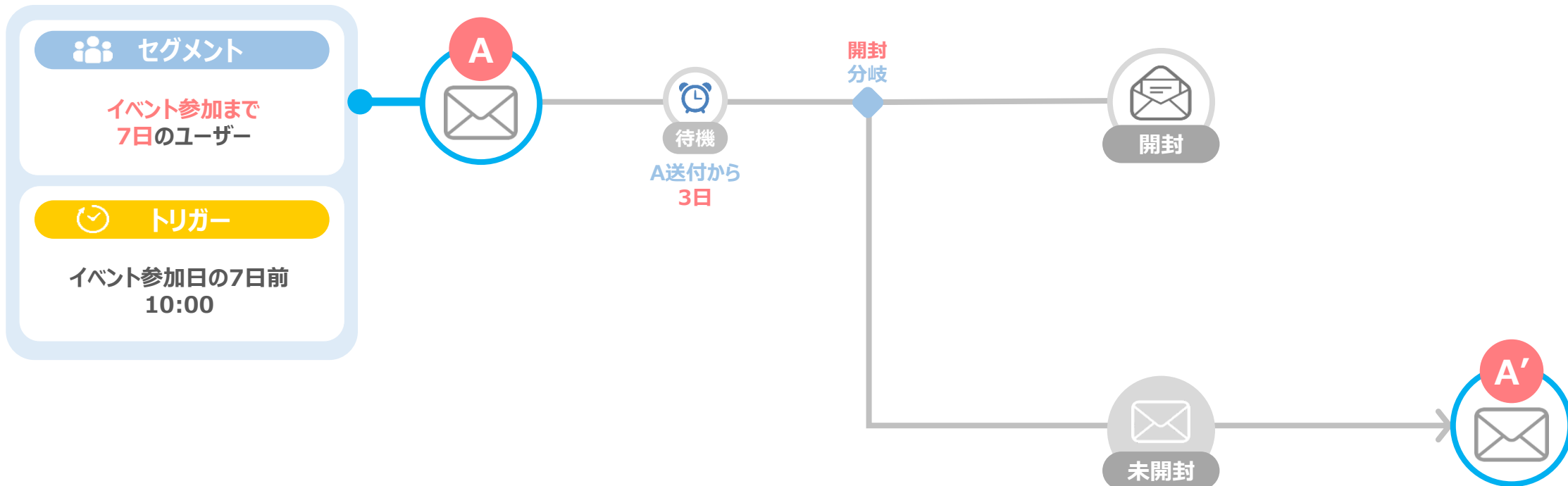
参加してよかったな！





#20 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A イベント当日まで残り7日のお知らせ



#20 : 利用するデータファイル

データファイル名

イベント参加者向けシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	イベント申込ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	イベント名		-	-	○	-
10	イベント申込日		-	-	○	-
11	イベント申込からの経過日数		-	○	-	-
12	イベント参加日		-	-	○	-
13	イベント参加までの残日数		-	●	-	-
14	イベント参加からの経過日数		-	○	-	-
15	イベント参加フラグ		-	●	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	デモリクエストフラグ		-	○	-	-
17	無料トライアル申込フラグ		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	取引先担当者ID		-	○	-	-
21	取引先担当者_姓		-	-	○	-
22	取引先担当者_名		-	-	○	-
23	部署		-	○	-	-
24	役職		-	○	-	-
25	ビジネスモデル		-	○	-	-
26	業種		-	○	-	-
27	業態		-	○	-	-
28	所在地		-	○	-	-
29	会社規模		-	○	-	-
30	認知経路		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#20 : セグメントデータの作成方法

セグメント内容

イベント参加まで7日のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	取引先名	○	指定した詳細名	指定した取引先のユーザー
イベント参加までの残日数	●	『7』と等しい	イベント参加までの残日数が7日のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した詳細ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
イベント参加フラグ	●	偽	イベントに参加していないユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
イベント申込からの経過日数	○	指定した日数	イベント申込からの経過日数が指定した日数のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
イベント参加からの経過日数	○	指定した日数	イベント参加からの経過日数が指定した日数のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
取引先ID	○	指定した詳細ID	指定した取引先のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
				認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー

施策分類	#	施策名
イベント参加 リードへの アプローチ	21	イベント参加リードに対する 商談への引き上げシナリオ



#21 : 実現できること



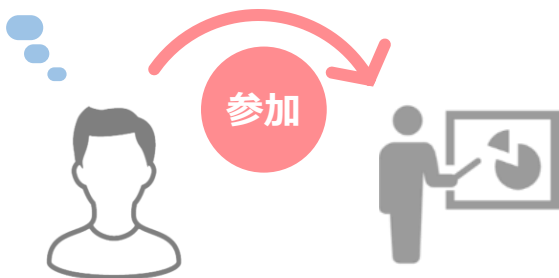
イベント参加者に対して、
お礼と事例/WPを訴求し、サービスへの興味喚起を促す

ユーザーの変化

イベントに参加する

イベントに参加

とても勉強になる
イベントだったな！



企業から
お知らせが届く

事例/WPを確認し
サービスの**興味**が**向上**

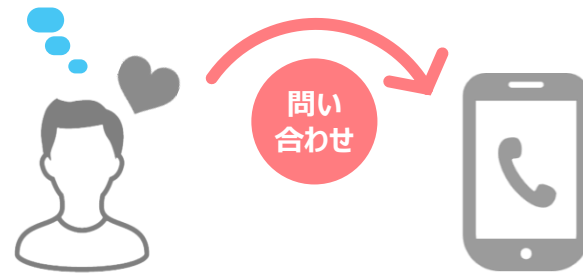
弊社の業態に合った事例も
あるんだ…！



サービスへの**興味**が
向上する

興味が**向上**

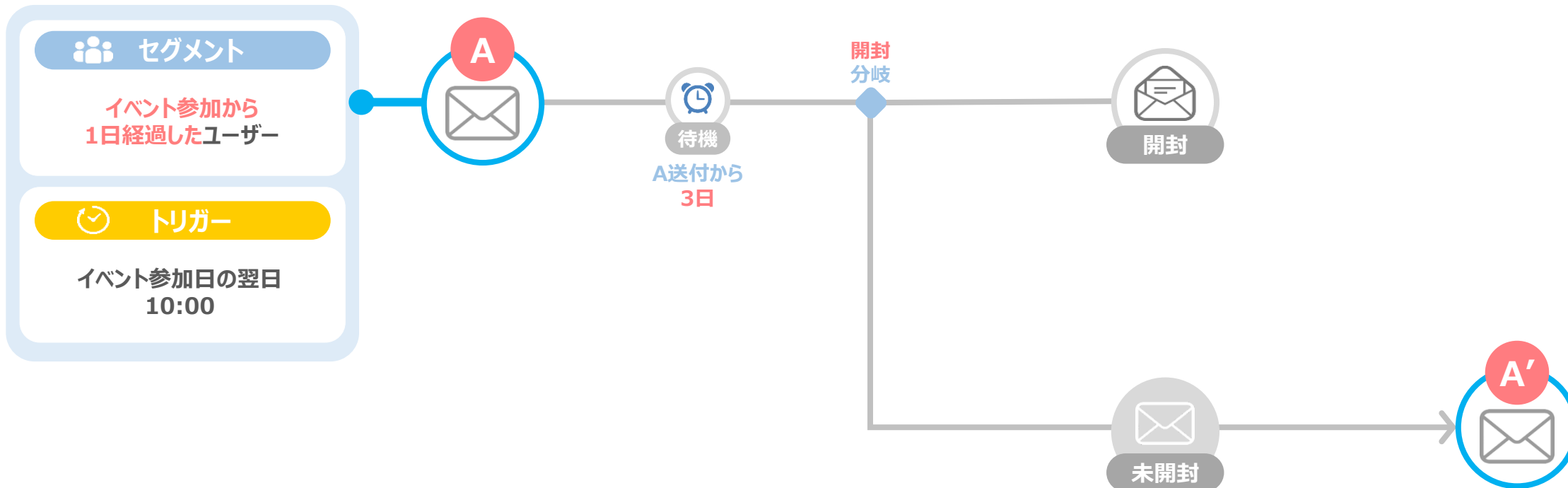
もっと詳しく知りたいな！





#21 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



イベント参加のお礼と事例/WPのご紹介



#21 : 利用するデータファイル

データファイル名

イベント参加者向けシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	イベント申込ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	イベント名		-	-	○	-
10	イベント申込日		-	-	○	-
11	イベント申込からの経過日数		-	○	-	-
12	イベント参加日		-	-	○	-
13	イベント参加までの残日数		-	○	-	-
14	イベント参加からの経過日数		-	●	-	-
15	イベント参加フラグ		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	デモリクエストフラグ		-	○	-	-
17	無料トライアル申込フラグ		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	取引先担当者ID		-	○	-	-
21	取引先担当者_姓		-	-	○	-
22	取引先担当者_名		-	-	○	-
23	部署		-	○	-	-
24	役職		-	○	-	-
25	ビジネスモデル		-	○	-	-
26	業種		-	○	-	-
27	業態		-	○	-	-
28	所在地		-	○	-	-
29	会社規模		-	○	-	-
30	認知経路		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#21 : セグメントデータの作成方法

セグメント内容

イベント参加から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	取引先名	○	指定した詳細名	指定した取引先のユーザー
イベント参加からの経過日数	●	『1』と等しい	イベント参加からの経過日数が1日のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した詳細ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
イベント申込からの経過日数	○	指定した日数	イベント申込からの経過日数が指定した日数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
イベント参加までの残日数	○	指定した日数	イベント参加までの残日数が指定した日数のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
イベント参加フラグ	○	真/偽	イベントに参加した/していないユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
取引先ID	○	指定した詳細ID	無料トライアル申込をした/していないユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
				認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー

施策分類	#	施策名
イベント参加 リードへの アプローチ	22	<u>イベント参加リード(離脱)に対する</u> <u>商談への引き上げシナリオ</u>



#22 : 実現できること



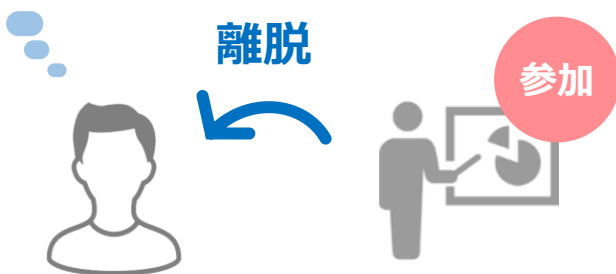
イベント参加したものの離脱したリードに対して、
事例/WPを訴求し、サービスへの興味喚起を促す

ユーザーの変化

イベントに参加する

イベントに参加したものの**離脱**

とても勉強になる
イベントだったな…！



企業から
お知らせが届く

事例/WPを確認し
サービスの興味が**向上**

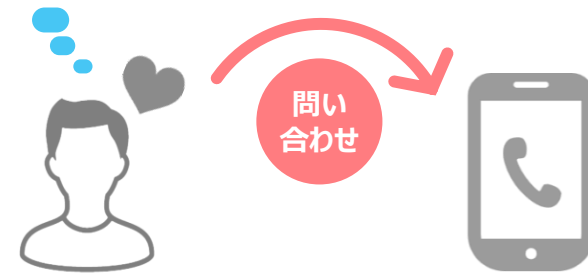
弊社の業態に合った事例も
あるんだ…！



サービスへの興味が
向上する

興味が向上

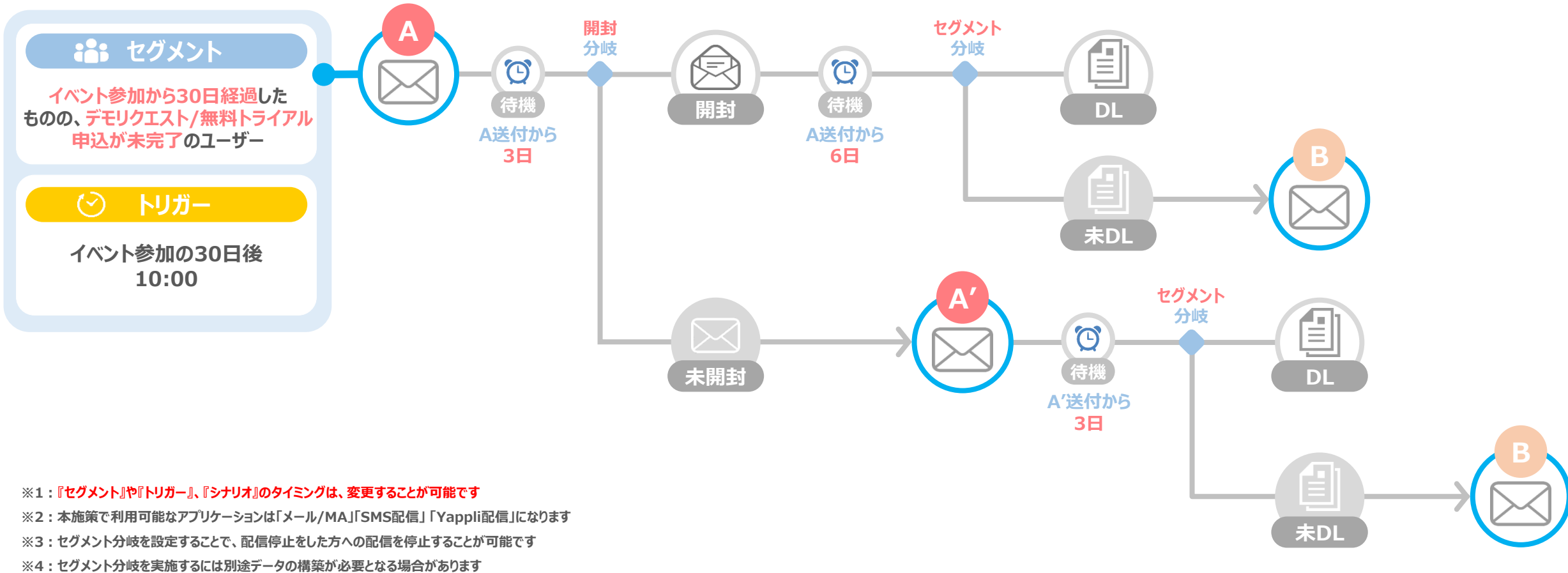
もっと詳しく知りたいな！





#22 : シナリオ

b→dash



類似業態の事例記事をご紹介します



事例/WPを送付



#22 : 利用するデータファイル

データファイル名

イベント参加者向けシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	イベント申込ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	イベント名		-	-	○	-
10	イベント申込日		-	-	○	-
11	イベント申込からの経過日数		-	○	-	-
12	イベント参加日		-	-	○	-
13	イベント参加までの残日数		-	○	-	-
14	イベント参加からの経過日数		-	●	-	-
15	イベント参加フラグ		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	デモリクエストフラグ		-	●	-	-
17	無料トライアル申込フラグ		-	(いずれか1つ)	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	取引先担当者ID		-	○	-	-
21	取引先担当者_姓		-	-	○	-
22	取引先担当者_名		-	-	○	-
23	部署		-	○	-	-
24	役職		-	○	-	-
25	ビジネスモデル		-	○	-	-
26	業種		-	○	-	-
27	業態		-	○	-	-
28	所在地		-	○	-	-
29	会社規模		-	○	-	-
30	認知経路		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#22 : セグメントデータの作成方法

セグメント内容

イベント参加から30日経過したもの、デモリクエスト/無料トライアル申込が未完了のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	取引先ID	○	指定した詳細ID	指定した取引先のユーザー
				取引先名	○	指定した詳細名	指定した取引先のユーザー
イベント参加からの経過日数	●	『30』と等しい	イベント参加からの経過日数が30日のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した詳細ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
				部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
デモリクエストフラグ	●	いずれか偽	デモをリクエストしていないユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
無料トライアル申込フラグ			無料トライアル申込をしていないユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
				業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
イベント申込からの経過日数	○	指定した日数	デモをリクエストした/していないユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
イベント参加までの残日数	○	指定した日数	無料トライアル申込をした/していないユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
イベント参加フラグ	○	真/偽	指定した取引先のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
				認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー



シナリオ 施策一覧②

目的	施策分類	#	施策名	施策を通して実現できること	対象ページ
新規 リードへの アプローチ (2/2)	セミナー参加 リードへの アプローチ	23	セミナー参加促進シナリオ	リードに対して、セミナー情報を訴求し、セミナー参加を促す	P194~202
		24	セミナー参加リマインドシナリオ	セミナー参加予約者に対して、予約日をリマインドし、セミナー参加を促す	P203~207
		25	セミナー参加リードに対する商談への引き上げシナリオ	セミナー参加者に対して、お礼と事例/WPの訴求をし、サービスへの興味喚起を促す	P208~212
		26	セミナー参加リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	セミナー参加したものの離脱したリードに対して、事例/WPの訴求をし、サービスへの興味喚起を促す	P213~217
	架電後のアプローチ	27	架電後フォローシナリオ	架電したリードに対し、フォローメールを配信する	P218~224
		28	架電リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	架電したものの商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、商談を促すコンテンツを送付する	P225~231
		29	新商品/サービス紹介シナリオ	リードに対して、新サービス情報訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P232~238
		30	特別キャンペーン紹介シナリオ	リードに対して、特別キャンペーンを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P239~245
	商談後のアプローチ	31	初回商談リマインドシナリオ	初回商談の予定が決まっているリードに対して、商談のメリットを訴求し、リマインドメールを配信する	P246~252
		32	初回商談後フォローシナリオ	初回商談したリードに対して、商談のメリットを訴求し、フォローメールを配信する	P253~259
		33	初回商談リード(離脱)に対する再商談への引き上げシナリオ	初回商談したものの次の商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する	P260~266
		34	複数回商談リード(離脱)に対する再商談への引き上げシナリオ	複数回商談したものの次の商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する	P267~273
既存顧客への アプローチ	追加契約の促進	35	顧客紹介キャンペーンシナリオ	契約済の顧客に対して、紹介キャンペーンを訴求し、顧客紹介を促す	P275~281
		36	活用事例紹介シナリオ	契約済の顧客に対して、活用事例を訴求し、アップセル/クロスセルを促す	P282~288
		37	おすすめ商品/サービス紹介シナリオ	契約済の顧客に対して、契約商品に基づいたおすすめ商品を訴求し、アップセル/クロスセルを促す	P289~295
		38	優良顧客へのキャンペーン紹介シナリオ	優良顧客に対して、キャンペーンを訴求し、追加契約を促す	P296~302
		39	契約後離脱顧客に対する再契約への引き上げシナリオ	解約した顧客に対して、契約のメリットを訴求し、再契約を促すメールを配信する	P303~309
		40	契約更新リマインドシナリオ	契約更新が近づいている顧客に対して、契約更新をリマインドし、更新を促す	P310~316
		41	別事業部へのアプローチシナリオ	契約済の顧客に対して、別事業部での契約を促すメールを訴求し、追加契約を促す	P317~323
	満足度調査	42	サービス利用度満足度調査シナリオ	契約済の顧客に対して、アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す	P324~330
営業担当への アプローチ	ホットリード通知	43	契約終了後の満足度調査シナリオ	契約が終了した顧客に対して、アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す	P331~337
		44	担当営業者へのホットリード通知(新規)	契約していないリードがCVに至った際に、営業者に通知メールを配信する	P339~343
		45	担当営業者へのホットリード通知(既存)	契約済の顧客がCVに至った際に、営業者に通知メールを配信する	P344~348

施策分類	#	施策名
セミナー参加 リードへの アプローチ	23	<u>セミナー参加促進シナリオ</u>



#23 : 実現できること



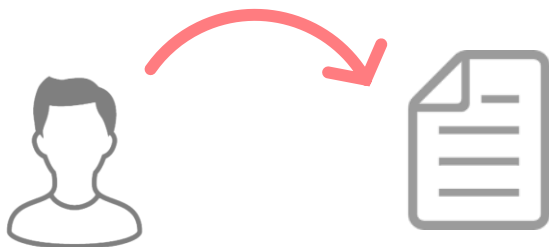
リードに対して、
セミナー情報を訴求し、セミナー参加を促す

ユーザーの変化

興味関心のあるリード

サービスに興味を持っている

興味関心あり



企業から
お知らせが届く

セミナー情報を確認し
セミナー参加意欲が向上

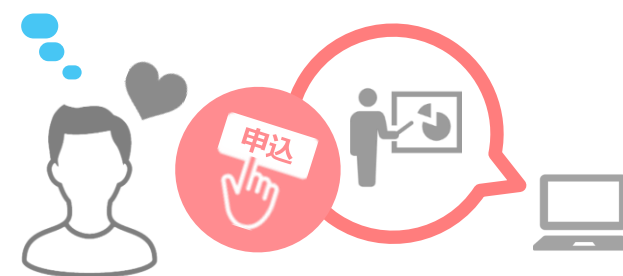
興味がある企業から
セミナーの案内がきている！



webサイトに訪問し
セミナーに申し込む

日程を調整

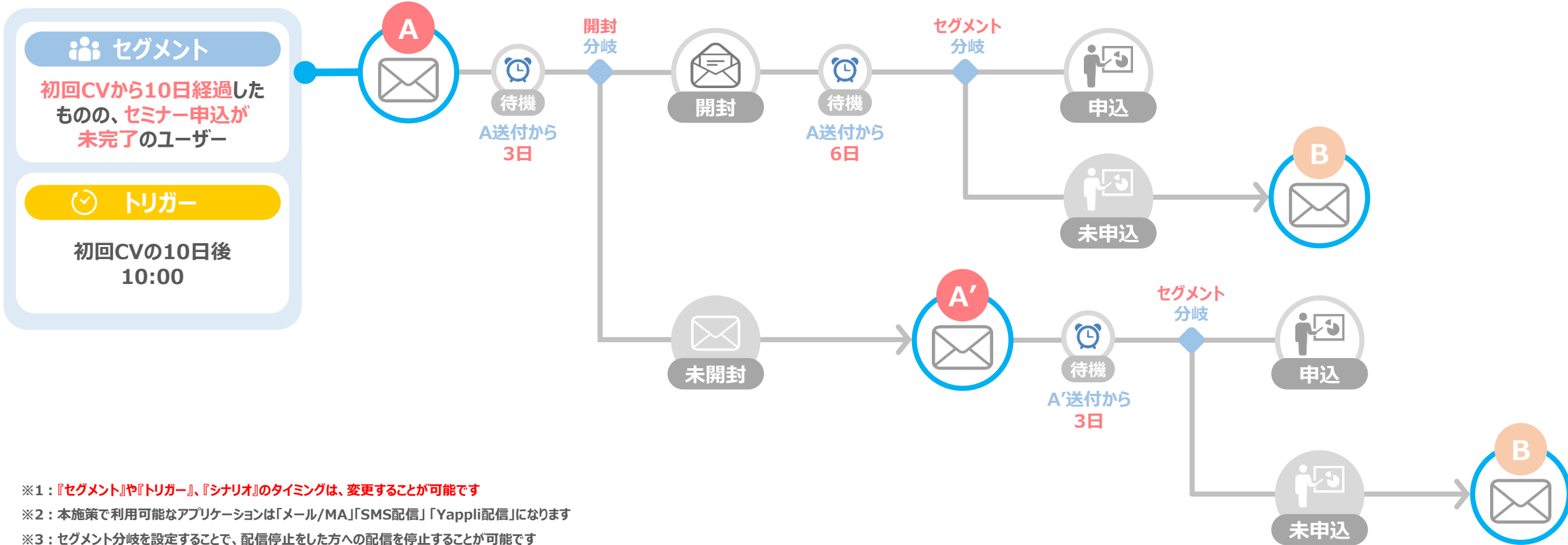
自社と似た業態の事例も
紹介されるし参加しよう！





#23 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

※4 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります



セミナーの詳細情報や日程をご案内



セミナー参加のメリットを訴求



#23 : 利用するデータファイル①

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	メール/MA	メールアドレス(メイン)	●	-	-	●
2		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
3		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
4	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
5		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
6	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
7		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
8	初回CV日		-	○	-	-
9	初回CVからの経過日数		-	●	-	-
10	最終CV日		-	○	-	-
11	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
12	初回CV種別		-	○	-	-
13	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
14	初回CV種別_詳細名		-	○	-	-
15	初回CV内容_1		-	-	○	-
16	初回CV内容_2		-	-	○	-
17	最終CV種別		-	○	-	-
18	最終CV種別_詳細ID		-	○	-	-
19	最終CV種別_詳細名		-	○	-	-
20	最終CV内容_1		-	-	○	-
21	最終CV内容_2		-	-	○	-
22	事例ダウンロードフラグ		-	○	-	-
23	初回事例ダウンロード日		-	○	-	-
24	初回事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-
25	最終事例ダウンロード日		-	○	-	-
26	最終事例ダウンロード日からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#23 : 利用するデータファイル②

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
27	累計事例ダウンロード回数	-	○	-	-
28	WPダウンロードフラグ	-	○	-	-
29	初回WPダウンロード日	-	○	-	-
30	初回WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
31	最終WPダウンロード日	-	○	-	-
32	最終WPダウンロード日からの経過日数	-	○	-	-
33	累計WPダウンロード回数	-	○	-	-
34	デモリクエストフラグ	-	○	-	-
35	初回デモリクエスト日	-	○	-	-
36	初回デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
37	最終デモリクエスト日	-	○	-	-
38	最終デモリクエスト日からの経過日数	-	○	-	-
39	累計デモリクエスト回数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
40	見積フラグ	-	○	-	-
41	初回見積日	-	○	-	-
42	初回見積日からの経過日数	-	○	-	-
43	最終見積日	-	○	-	-
44	最終見積日からの経過日数	-	○	-	-
45	累計見積回数	-	○	-	-
46	無料トライアル申込フラグ	-	○	-	-
47	初回無料トライアル申込日	-	○	-	-
48	初回無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終無料トライアル申込日	-	○	-	-
50	最終無料トライアル申込日からの経過日数	-	○	-	-
51	累計無料トライアル申込回数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#23 : 利用するデータファイル③

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
52	会員登録フラグ	-	○	-	-
53	会員登録日	-	○	-	-
54	会員登録日からの経過日数	-	○	-	-
55	申込/発注フラグ	-	○	-	-
56	初回申込/発注日	-	○	-	-
57	初回申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
58	最終申込/発注日	-	○	-	-
59	最終申込/発注日からの経過日数	-	○	-	-
60	累計申込/発注回数	-	○	-	-
61	資料請求フラグ	-	○	-	-
62	初回資料請求日	-	○	-	-
63	初回資料請求日からの経過日数	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
64	最終資料請求日	-	○	-	-
65	最終資料請求日からの経過日数	-	○	-	-
66	累計資料請求回数	-	○	-	-
67	問合せフラグ	-	○	-	-
68	初回問合せ日	-	○	-	-
69	初回問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
70	最終問合せ日	-	○	-	-
71	最終問合せ日からの経過日数	-	○	-	-
72	累計問合せ回数	-	○	-	-
73	イベント申込フラグ	-	○	-	-
74	初回イベント申込日	-	○	-	-
75	初回イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#23 : 利用するデータファイル④

データファイル名

CVからの引き上げシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
76	最終イベント申込日	-	○	-	-
77	最終イベント申込日からの経過日数	-	○	-	-
78	累計イベント申込回数	-	○	-	-
79	セミナー申込フラグ	-	●	-	-
80	初回セミナー申込日	-	○	-	-
81	初回セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
82	最終セミナー申込日	-	○	-	-
83	最終セミナー申込日からの経過日数	-	○	-	-
84	累計セミナー申込回数	-	○	-	-
85	取引先ID	-	○	-	-
86	取引先名	-	○	-	-
87	取引先担当者ID	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
88	取引先担当者_姓	-	-	○	-
89	取引先担当者_名	-	-	○	-
90	部署	-	○	-	-
91	役職	-	○	-	-
92	ビジネスモデル	-	○	-	-
93	業種	-	○	-	-
94	業態	-	○	-	-
95	所在地	-	○	-	-
96	会社規模	-	○	-	-
97	認知経路	-	○	-	-
98	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
99	当日 電話番号ユニークフラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#23 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回CVから10日経過したものの、セミナー申込が未完了のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうし利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	初回WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				最終WPダウンロード日	○	指定した日付	最終WPダウンロード日が指定した日付のユーザー
初回CVからの経過日数	●	『10』と等しい	初回CVからの経過日数が10日のユーザー	最終WPダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終WPダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー
				累計WPダウンロード回数	○	指定した回数	累計WPダウンロード回数が指定した回数のユーザー
セミナー申込フラグ	●	偽	セミナー申込をしていないユーザー	デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモリクエストした/していないユーザー
				初回デモリクエスト日	○	指定した日付	初回デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
初回CV日	○	指定した日付	初回CV日が指定した日付のユーザー	初回デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	初回デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV日	○	指定した日付	最終CV日が指定した日付のユーザー	最終デモリクエスト日	○	指定した日付	最終デモリクエスト日が指定した日付のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	最終デモリクエスト日からの経過日数	○	指定した日数	最終デモリクエスト日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー	累計デモリクエスト回数	○	指定した回数	累計デモリクエスト回数が指定した回数のユーザー
初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	見積フラグ	○	真/偽	見積をした/していないユーザー
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回見積日	○	指定した日付	初回見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	初回見積日からの経過日数	○	指定した日数	初回見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終見積日	○	指定した日付	最終見積日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終見積日からの経過日数	○	指定した日数	最終見積日からの経過日数が指定した日数のユーザー
事例ダウンロードフラグ	○	真/偽	事例をダウンロードした/していないユーザー	累計見積回数	○	指定した回数	累計見積回数が指定した回数のユーザー
初回事例ダウンロード日	○	指定した日付	初回事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー
初回事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	初回事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回無料トライアル申込日	○	指定した日付	初回無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
最終事例ダウンロード日	○	指定した日付	最終事例ダウンロード日が指定した日付のユーザー	初回無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終事例ダウンロード日からの経過日数	○	指定した日数	最終事例ダウンロード日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終無料トライアル申込日	○	指定した日付	最終無料トライアル申込日が指定した日付のユーザー
累計事例ダウンロード回数	○	指定した回数	累計事例ダウンロード回数が指定した回数のユーザー	最終無料トライアル申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終無料トライアル申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
WPダウンロードフラグ	○	真/偽	WPをダウンロードした/していないユーザー	累計無料トライアル申込回数	○	指定した回数	累計無料トライアル申込回数が指定した回数のユーザー
初回WPダウンロード日	○	指定した日付	初回WPダウンロード日が指定した日付のユーザー	会員登録フラグ	○	真/偽	会員登録をしている/していないユーザー



#23 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回CVから10日経過したものの、セミナー申込が未完了のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
会員登録日	○	指定した日付	会員登録日が指定した日付のユーザー	初回イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
会員登録日からの経過日数	○	指定した日数	会員登録日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終イベント申込日	○	指定した日付	最終イベント申込日が指定した日付のユーザー
申込/発注フラグ	○	真/偽	申込,発注をした/していないユーザー	最終イベント申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終イベント申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回申込/発注日	○	指定した日付	初回申込/発注日が指定した日付のユーザー	累計イベント申込回数	○	指定した回数	累計イベント申込回数が指定した回数のユーザー
初回申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	初回申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回セミナー申込日	○	指定した日付	初回セミナー申込日が指定した日付のユーザー
最終申込/発注日	○	指定した日付	最終申込/発注日が指定した日付のユーザー	初回セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	初回セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終申込/発注日からの経過日数	○	指定した日数	最終申込/発注日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終セミナー申込日	○	指定した日付	最終セミナー申込日が指定した日付のユーザー
累計申込/発注回数	○	指定した回数	累計申込/発注回数が指定した回数のユーザー	最終セミナー申込日からの経過日数	○	指定した日数	最終セミナー申込日からの経過日数が指定した日数のユーザー
資料請求フラグ	○	真/偽	資料請求をした/していないユーザー	累計セミナー申込回数	○	指定した回数	累計セミナー申込回数が指定した回数のユーザー
初回資料請求日	○	指定した日付	初回資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
初回資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	初回資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終資料請求日	○	指定した日付	最終資料請求日が指定した日付のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
最終資料請求日からの経過日数	○	指定した日数	最終資料請求日からの経過日数が指定した日数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
累計資料請求回数	○	指定した回数	累計資料請求回数が指定した回数のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
問合せフラグ	○	真/偽	問合せをした/していないユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回問合せ日	○	指定した日付	初回問合せ日が指定した日付のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
初回問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	初回問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終問合せ日	○	指定した日付	最終問合せ日が指定した日付のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
最終問合せ日からの経過日数	○	指定した日数	最終問合せ日からの経過日数が指定した日数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
累計問合せ回数	○	指定した回数	累計問合せ回数が指定した回数のユーザー	認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー
イベント申込フラグ	○	真/偽	イベント申込をした/していないユーザー	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあったメールアドレスをユニークにする
初回イベント申込日	○	指定した日付	初回イベント申込日が指定した日付のユーザー	当日 電話番号ユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回ダウンロードがあった電話番号をユニークにする

施策分類	#	施策名
セミナー参加 リードへの アプローチ	24	<u>セミナー参加リマインドシナリオ</u>



#24 : 実現できること



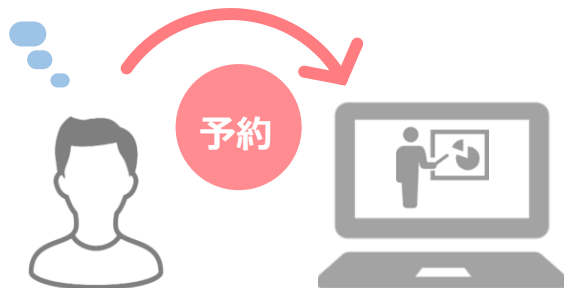
セミナー参加予約者に対して、
予約日をリマインドし、セミナー参加を促す

ユーザーの変化

セミナーを予約する

セミナー参加予約完了

興味があるし
セミナーに参加しようかな！



企業から
お知らせが届く

通知により
セミナー参加日を確認

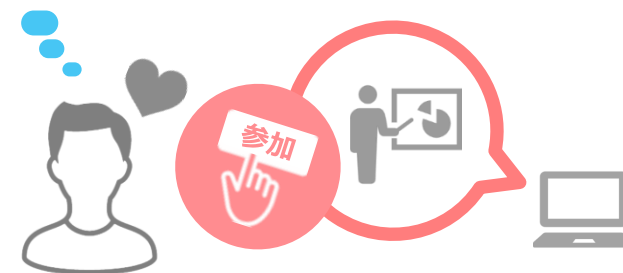
そうだ！
予約していたんだっ…！



予定通り
セミナーに参加する

忘れることなく**参加**

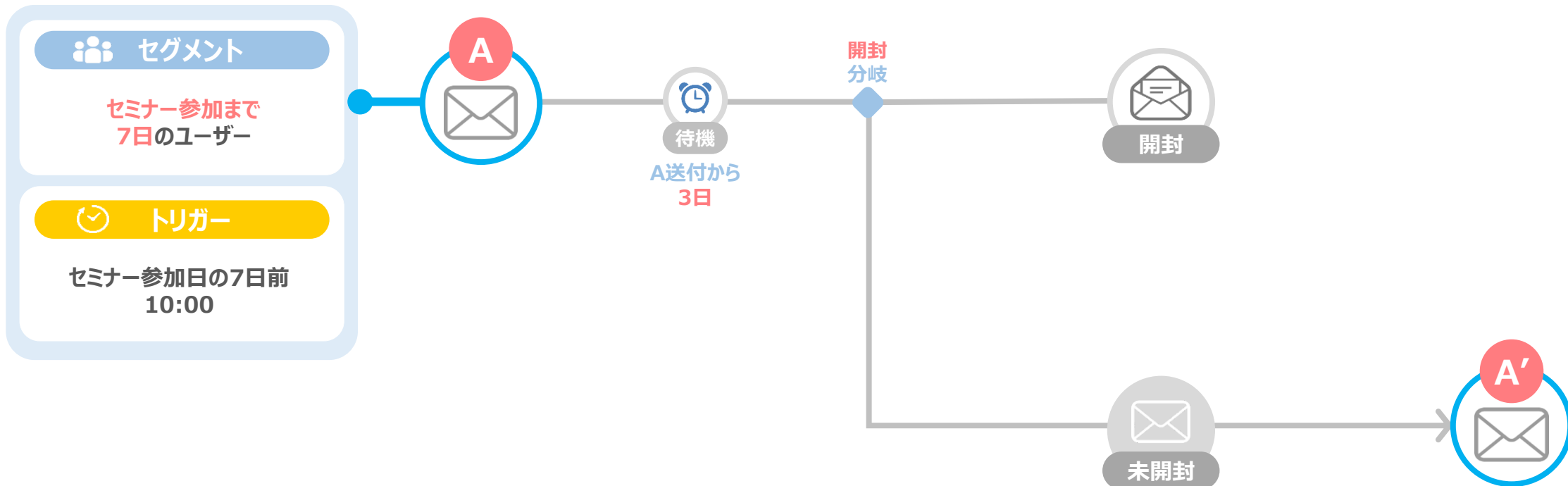
参加してよかったな！





#24 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



セミナー当日まで7日のお知らせ



#24 : 利用するデータファイル

データファイル名

セミナー参加者向けシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	セミナー申込ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	セミナー名		-	-	○	-
10	セミナー申込日		-	-	○	-
11	セミナー申込からの経過日数		-	○	-	-
12	セミナー参加日		-	-	○	-
13	セミナー参加までの残日数		-	●	-	-
14	セミナー参加からの経過日数		-	○	-	-
15	セミナー参加フラグ		-	●	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	デモリクエストフラグ		-	○	-	-
17	無料トライアル申込フラグ		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	取引先担当者ID		-	○	-	-
21	取引先担当者_姓		-	-	○	-
22	取引先担当者_名		-	-	○	-
23	部署		-	○	-	-
24	役職		-	○	-	-
25	ビジネスモデル		-	○	-	-
26	業種		-	○	-	-
27	業態		-	○	-	-
28	所在地		-	○	-	-
29	会社規模		-	○	-	-
30	認知経路		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#24 : セグメントデータの作成方法

セグメント内容

セミナー参加まで7日のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	取引先名	○	指定した詳細名	指定した取引先のユーザー
セミナー参加までの残日数	●	『7』と等しい	セミナー参加までの残日数が7日のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した詳細ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
セミナー参加フラグ	●	偽	セミナーに参加していないユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
セミナー申込からの経過日数	○	指定した日数	セミナー申込からの経過日数が指定した日数のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
セミナー参加からの経過日数	○	指定した日数	セミナー参加からの経過日数が指定した日数のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
取引先ID	○	指定した詳細ID	指定した取引先のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
				認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー

施策分類	#	施策名
セミナー参加 リードへの アプローチ	25	<u>セミナー参加リードに対する</u> <u>商談への引き上げシナリオ</u>



#25 : 実現できること



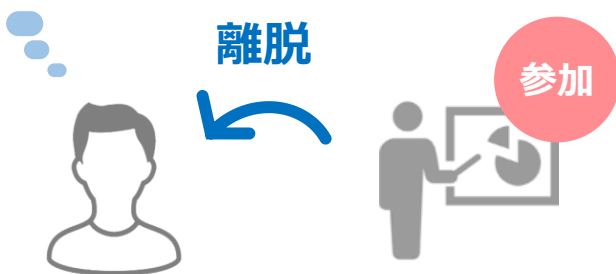
セミナー参加者に対して、
お礼と事例/WPの訴求をし、サービスへの興味喚起を促す

ユーザーの変化

セミナーに参加する

セミナーに参加したものの**離脱**

とても勉強になる
セミナーだったな…！



企業から
お知らせが届く

事例/WPを確認し
サービスの興味が**向上**

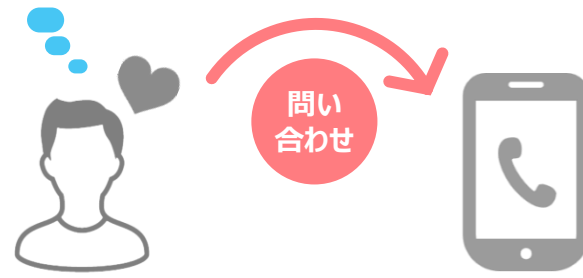
弊社の業態に合った事例も
あるんだ…！



サービスへの興味が
向上する

興味が向上

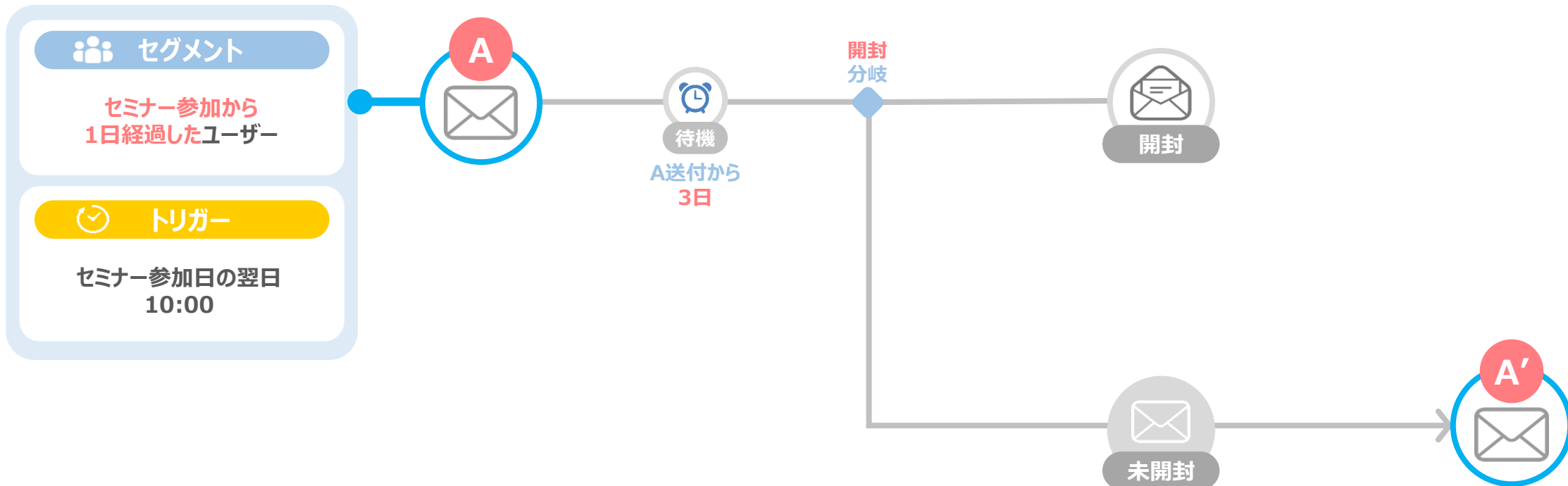
もっと詳しく知りたいな…！





#25 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



セミナー参加のお礼と事例/WPのご案内



#25 : 利用するデータファイル

データファイル名

セミナー参加者向けシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	セミナー申込ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	セミナー名		-	-	○	-
10	セミナー申込日		-	-	○	-
11	セミナー申込からの経過日数		-	○	-	-
12	セミナー参加日		-	-	○	-
13	セミナー参加までの残日数		-	○	-	-
14	セミナー参加からの経過日数		-	●	-	-
15	セミナー参加フラグ		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	デモリクエストフラグ		-	○	-	-
17	無料トライアル申込フラグ		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	取引先担当者ID		-	○	-	-
21	取引先担当者_姓		-	-	○	-
22	取引先担当者_名		-	-	○	-
23	部署		-	○	-	-
24	役職		-	○	-	-
25	ビジネスモデル		-	○	-	-
26	業種		-	○	-	-
27	業態		-	○	-	-
28	所在地		-	○	-	-
29	会社規模		-	○	-	-
30	認知経路		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#25 : セグメントデータの作成方法

セグメント内容

セミナー参加から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	取引先名	○	指定した詳細名	指定した取引先のユーザー
セミナー参加からの経過日数	●	『1』と等しい	セミナー参加からの経過日数が1日のユーザー	取引先担当者ID	○	指定した詳細ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
セミナー申込からの経過日数	○	指定した日数	セミナー申込からの経過日数が指定した日数のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
セミナー参加までの残日数	○	指定した日数	セミナー参加までの残日数が指定した日数のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
セミナー参加フラグ	○	真/偽	セミナーに参加した/していないユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
デモリクエストフラグ	○	真/偽	デモをリクエストした/していないユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
無料トライアル申込フラグ	○	真/偽	無料トライアル申込をした/していないユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
取引先ID	○	指定した詳細ID	指定した取引先のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
				認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー

施策分類	#	施策名
セミナー参加 リードへの アプローチ	26	セミナー参加リード(離脱)に対する 商談への引き上げシナリオ



#26 : 実現できること



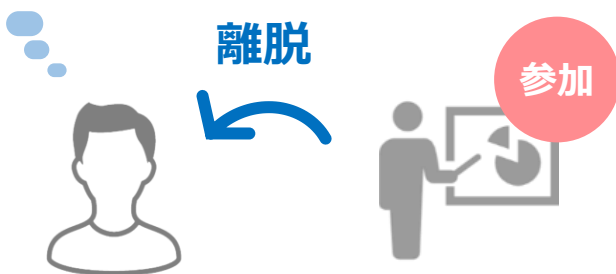
セミナー参加したものの離脱したリードに対して、
事例/WPの訴求をし、**サービスへの興味喚起**を促す

ユーザーの変化

セミナーに参加する

セミナーに参加したものの**離脱**

とても勉強になる
セミナーだったな…！



企業から
お知らせが届く

事例/WPを確認し
サービスの興味が**向上**

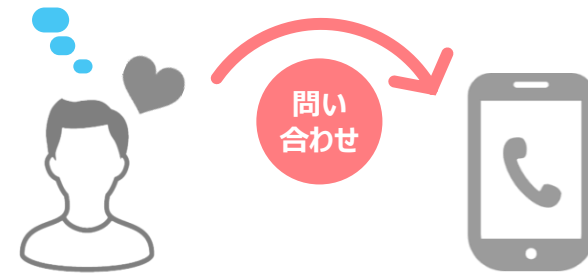
弊社の業態に合った事例も
あるんだ…！



サービスへの興味が
向上する

興味が向上

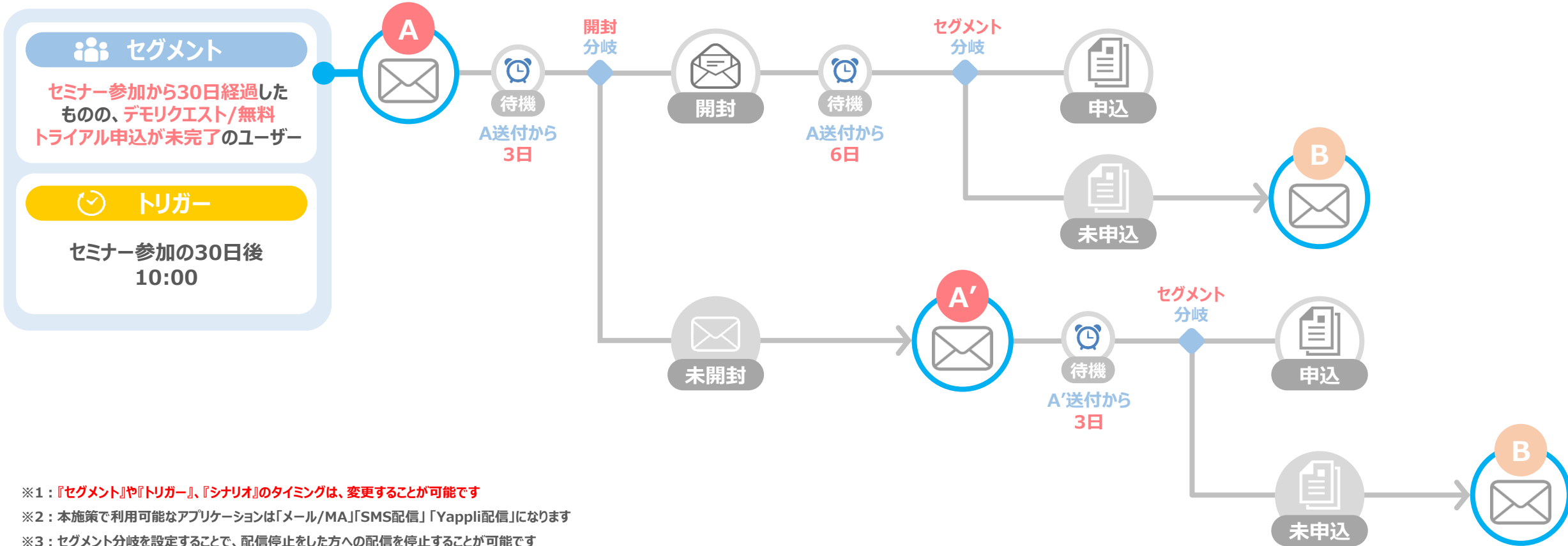
もっと詳しく知りたいな…！





#26 : シナリオ

b→dash



A

類似業態の事例/WPをご案内

B

事例/WPダウンロードのメリットを訴求



#26 : 利用するデータファイル

データファイル名

セミナー参加者向けシナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	セミナー申込ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	セミナー名		-	-	○	-
10	セミナー申込日		-	-	○	-
11	セミナー申込からの経過日数		-	○	-	-
12	セミナー参加日		-	-	○	-
13	セミナー参加までの残日数		-	○	-	-
14	セミナー参加からの経過日数		-	●	-	-
15	セミナー参加フラグ		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	デモリクエストフラグ		-	●	-	-
17	無料トライアル申込フラグ		-	(いずれか1つ)	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	取引先担当者ID		-	○	-	-
21	取引先担当者_姓		-	-	○	-
22	取引先担当者_名		-	-	○	-
23	部署		-	○	-	-
24	役職		-	○	-	-
25	ビジネスモデル		-	○	-	-
26	業種		-	○	-	-
27	業態		-	○	-	-
28	所在地		-	○	-	-
29	会社規模		-	○	-	-
30	認知経路		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#26 : セグメントデータの作成方法

セグメント内容

セミナー参加から30日経過したもの、デモリクエスト/無料トライアル申込が未完了のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	取引先ID	○	指定した詳細ID	指定した取引先のユーザー
セミナー参加からの経過日数	●	『30』と等しい	セミナー参加からの経過日数が30日のユーザー	取引先名	○	指定した詳細名	指定した取引先のユーザー
デモリクエストフラグ	●	いずれか偽	デモをリクエストしていないユーザー	取引先担当者ID	○	指定した詳細ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
無料トライアル申込フラグ			無料トライアル申込をしていないユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
セミナー申込からの経過日数	○	指定した日数	指定した会社規模のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
セミナー参加までの残日数	○	指定した日数	認知経路が指定した経路のユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
セミナー参加フラグ	○	真/偽	セミナーに参加した/していないユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
				所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
				認知経路	○	指定した認知経路	認知経路が指定した経路のユーザー

施策分類

#

施策名

架電後の
アプローチ

27

架電後フォローシナリオ

[一覧へ戻る](#)



#27 : 実現できること



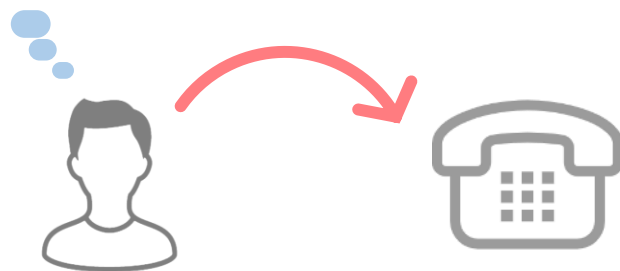
架電したリードに対し、**フォローメールを配信する**

ユーザーの変化

企業から電話がくる

受電する

沢山話が聞けたし
色々知れて良かったな！



企業から
お知らせが届く

フォローメールを**確認**

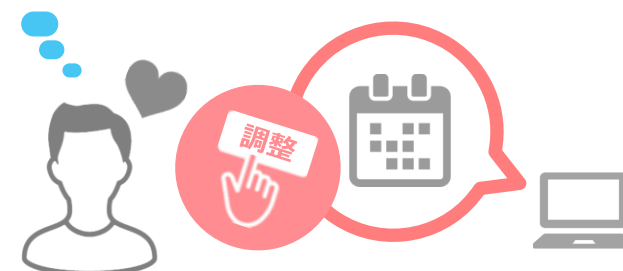
次回アポの連絡が届いた！
丁寧な会社だな！



商談の日程を
調整する

日程を調整

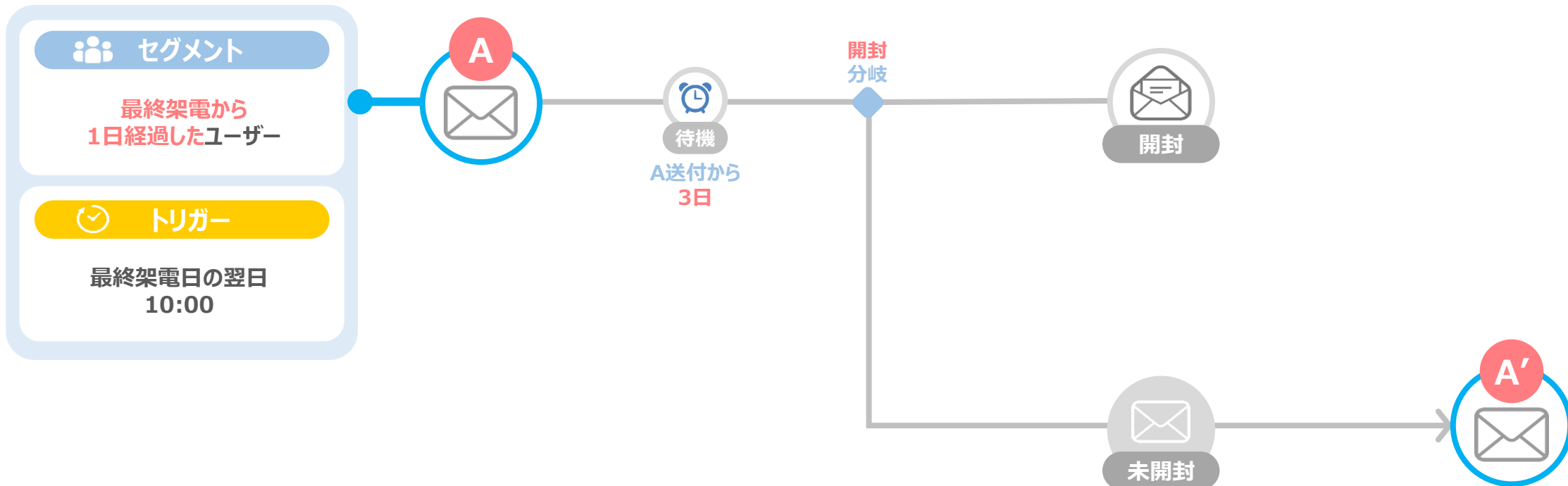
詳しく話を聞きたいし
日程を調整しよう！





#27 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



受電のお礼と事例/WPのご案内



#27：利用するデータファイル①

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	初回CV日		-	-	○	-
10	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
11	最終CV日		-	-	○	-
12	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
13	取引先担当者_姓		-	-	○	-
14	取引先担当者_名		-	-	○	-
15	受注確度		-	○	-	-
16	案件ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
17	案件名		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	部署		-	○	-	-
21	役職		-	○	-	-
22	ビジネスモデル		-	○	-	-
23	業種		-	○	-	-
24	業態		-	○	-	-
25	所在地		-	○	-	-
26	会社規模		-	○	-	-
27	営業担当者ID(IS)		-	○	-	-
28	営業担当者名(IS)		-	○	-	-
29	営業担当者ID(OS)		-	○	-	-
30	営業担当者名(OS)		-	○	-	-
31	初回CV種別		-	○	-	-
32	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#27 : 利用するデータファイル②

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
33	初回CV種別_詳細名	-	○	-	-
34	初回CV内容_1	-	○	-	-
35	初回CV内容_2	-	○	-	-
36	最終CV種別	-	○	-	-
37	最終CV種別_詳細ID	-	○	-	-
38	最終CV種別_詳細名	-	○	-	-
39	最終CV内容_1	-	○	-	-
40	最終CV内容_2	-	○	-	-
41	架電フラグ	-	○	-	-
42	初回架電日	-	○	-	-
43	初回架電日からの経過日数	-	○	-	-
44	最終架電日	-	○	-	-
45	最終架電日からの経過日数	-	●	-	-
46	着電フラグ	-	○	-	-
47	初回着電日	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
48	初回着電日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終着電日	-	○	-	-
50	最終着電日からの経過日数	-	○	-	-
51	初回商談アポフラグ	-	○	-	-
52	初回商談予定日	-	○	-	-
53	初回商談予定までの残日数	-	○	-	-
54	商談実施フラグ	-	○	-	-
55	初回商談実施日	-	○	-	-
56	初回商談実施からの経過日数	-	○	-	-
57	最終商談実施日	-	○	-	-
58	最終商談実施からの経過日数	-	○	-	-
59	累計架電回数	-	○	-	-
60	累計着電回数	-	○	-	-
61	累計商談回数	-	○	-	-
62	契約フラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#27 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

最終架電から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終架電日からの経過日数	●	『1』と等しい	最終架電日からの経過日数が1日のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
受注確度	○	指定した受注確度	指定した受注確度のユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	初回CV内容_1	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	初回CV内容_2	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー				



#27 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

最終架電から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	最終着電日からの経過日数	○	指定した日数	最終着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談アボフラグ	○	真/偽	商談のアボがある/ないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談予定日	○	指定した日付	初回商談予定日が指定した日付のユーザー
最終CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談予定までの残日数	○	指定した日数	初回商談までの残日数が指定した日数のユーザー
最終CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	商談実施フラグ	○	真/偽	商談を実施した/していないユーザー
架電フラグ	○	真/偽	架電した/していないユーザー	初回商談実施日	○	指定した日付	初回商談実施日が指定した日付のユーザー
初回架電日	○	指定した日付	初回架電日が指定した日付のユーザー	初回商談実施からの経過日数	○	指定した日数	初回商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回架電日からの経過日数	○	指定した日数	初回架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終商談実施日	○	指定した日付	最終商談実施日が指定した日付のユーザー
最終架電日	○	指定した日付	最終架電日が指定した日付のユーザー	最終商談実施からの経過日数	○	指定した日数	最終商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
着電フラグ	○	真/偽	着電した/していないユーザー	累計架電回数	○	指定した回数	累計架電回数が指定した回数のユーザー
初回着電日	○	指定した日付	初回着電日が指定した日付のユーザー	累計着電回数	○	指定した回数	累計着電回数が指定した回数のユーザー
初回着電日からの経過日数	○	指定した日数	初回着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計商談回数	○	指定した回数	累計商談回数が指定した回数のユーザー
最終着電日	○	指定した日付	最終着電日が指定した日付のユーザー	契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー

施策分類	#	施策名
架電後の アプローチ	28	架電リード(離脱)に対する 商談への引き上げシナリオ



#28 : 実現できること



架電したものの商談に繋がっていないリードに対して、
商談のメリットを訴求し、商談を促すコンテンツを送付する

ユーザーの変化

企業から電話がくる

受電する

興味はあるけど忙しいし
商談は今度にしよう！



企業から
お知らせが届く

商談を促すコンテンツを**確認**

商談にこんな
メリットがあるんだ！



商談の日程を
調整する

日程を調整

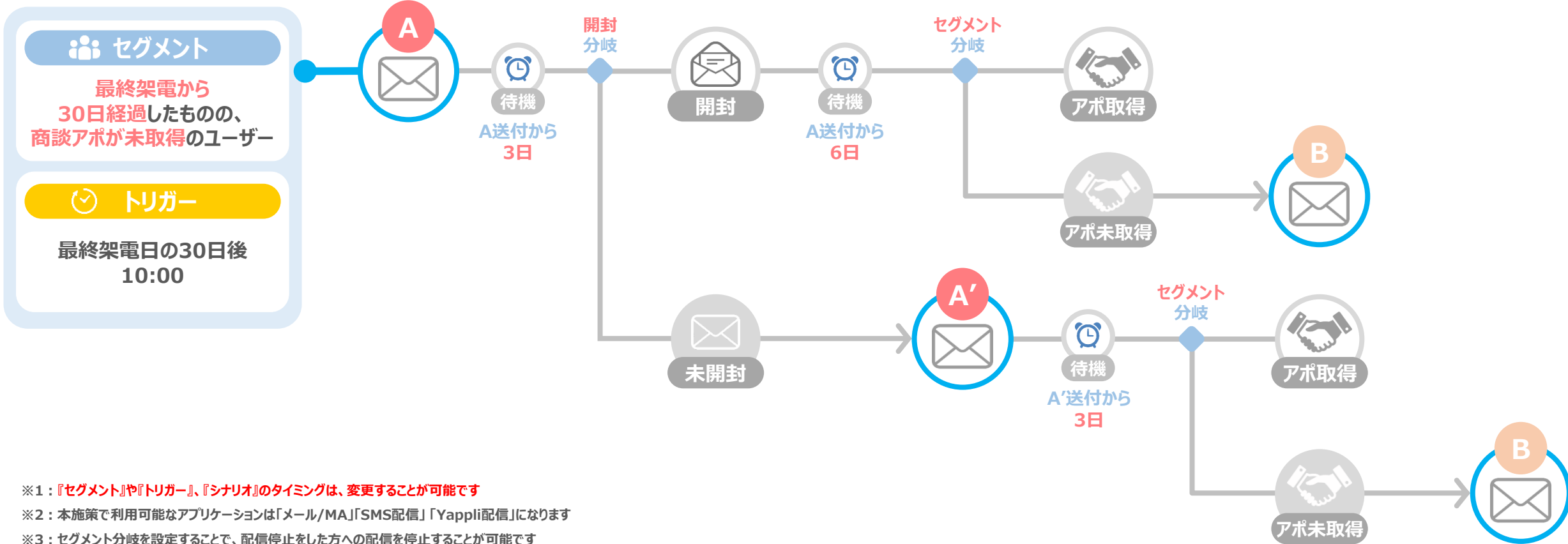
詳しく話を聞きたいし
日程を調整しよう！





#28 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

※4 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります



最新の事例やWPをご紹介します



次回商談内容や日程をご案内



#28 : 利用するデータファイル①

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	初回CV日		-	-	○	-
10	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
11	最終CV日		-	-	○	-
12	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
13	取引先担当者_姓		-	-	○	-
14	取引先担当者_名		-	-	○	-
15	受注確度		-	○	-	-
16	案件ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
17	案件名		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	部署		-	○	-	-
21	役職		-	○	-	-
22	ビジネスモデル		-	○	-	-
23	業種		-	○	-	-
24	業態		-	○	-	-
25	所在地		-	○	-	-
26	会社規模		-	○	-	-
27	営業担当者ID(IS)		-	○	-	-
28	営業担当者名(IS)		-	○	-	-
29	営業担当者ID(OS)		-	○	-	-
30	営業担当者名(OS)		-	○	-	-
31	初回CV種別		-	○	-	-
32	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#28 : 利用するデータファイル②

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
33	初回CV種別_詳細名	-	○	-	-
34	初回CV内容_1	-	○	-	-
35	初回CV内容_2	-	○	-	-
36	最終CV種別	-	○	-	-
37	最終CV種別_詳細ID	-	○	-	-
38	最終CV種別_詳細名	-	○	-	-
39	最終CV内容_1	-	○	-	-
40	最終CV内容_2	-	○	-	-
41	架電フラグ	-	○	-	-
42	初回架電日	-	○	-	-
43	初回架電日からの経過日数	-	○	-	-
44	最終架電日	-	○	-	-
45	最終架電日からの経過日数	-	●	-	-
46	着電フラグ	-	○	-	-
47	初回着電日	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
48	初回着電日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終着電日	-	○	-	-
50	最終着電日からの経過日数	-	○	-	-
51	初回商談アポフラグ	-	●	-	-
52	初回商談予定日	-	○	-	-
53	初回商談予定までの残日数	-	○	-	-
54	商談実施フラグ	-	○	-	-
55	初回商談実施日	-	○	-	-
56	初回商談実施からの経過日数	-	○	-	-
57	最終商談実施日	-	○	-	-
58	最終商談実施からの経過日数	-	○	-	-
59	累計架電回数	-	○	-	-
60	累計着電回数	-	○	-	-
61	累計商談回数	-	○	-	-
62	契約フラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#28 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

最終架電から30日経過したものの、商談アポが未取得のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
				ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
最終架電日からの経過日数	●	『30』と等しい	最終架電日からの経過日数が30日のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
初回商談アポフラグ	●	偽	商談のアポがないユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	指定した受注確度のユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	指定した案件のユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
受注確度	○	指定した受注確度	指定した受注確度のユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	初回CV内容_1	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー



#28 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

最終架電から30日経過したものの、商談アポが未取得のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
初回CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終着電日	○	指定した日付	最終着電日が指定した日付のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CV種別が指定した種別のユーザー	最終着電日からの経過日数	○	指定した日数	最終着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談予定日	○	指定した日付	初回商談予定日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談予定までの残日数	○	指定した日数	初回商談までの残日数が指定した日数のユーザー
最終CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	商談実施フラグ	○	真/偽	商談を実施した/していないユーザー
最終CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談実施日	○	指定した日付	初回商談実施日が指定した日付のユーザー
架電フラグ	○	真/偽	架電した/していないユーザー	初回商談実施からの経過日数	○	指定した日数	初回商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回架電日	○	指定した日付	初回架電日が指定した日付のユーザー	最終商談実施日	○	指定した日付	最終商談実施日が指定した日付のユーザー
初回架電日からの経過日数	○	指定した日数	初回架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終商談実施からの経過日数	○	指定した日数	最終商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終架電日	○	指定した日付	最終架電日が指定した日付のユーザー	累計架電回数	○	指定した回数	累計架電回数が指定した回数のユーザー
着電フラグ	○	真/偽	着電した/していないユーザー	累計着電回数	○	指定した回数	累計着電回数が指定した回数のユーザー
初回着電日	○	指定した日付	初回着電日が指定した日付のユーザー	累計商談回数	○	指定した回数	累計商談回数が指定した回数のユーザー
初回着電日からの経過日数	○	指定した日数	初回着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー

施策分類	#	施策名
架電後の アプローチ	29	<u>新商品/サービス紹介シナリオ</u>



#29 : 実現できること



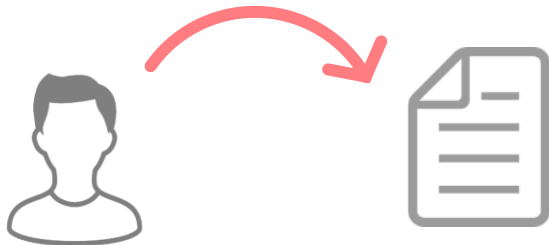
リードに対して、
新サービス情報を訴求し、資料請求/問い合わせを促す

ユーザーの変化

興味関心のあるリード

サービスに興味を持っている

興味関心あり



企業から
お知らせが届く

新サービスの情報を確認し
問合せ意欲が向上

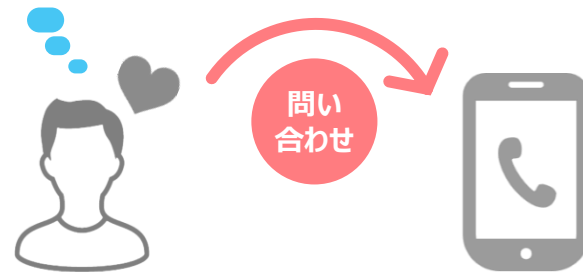
新しいサービスを
開始したのか！



問合せする

問合せ完了

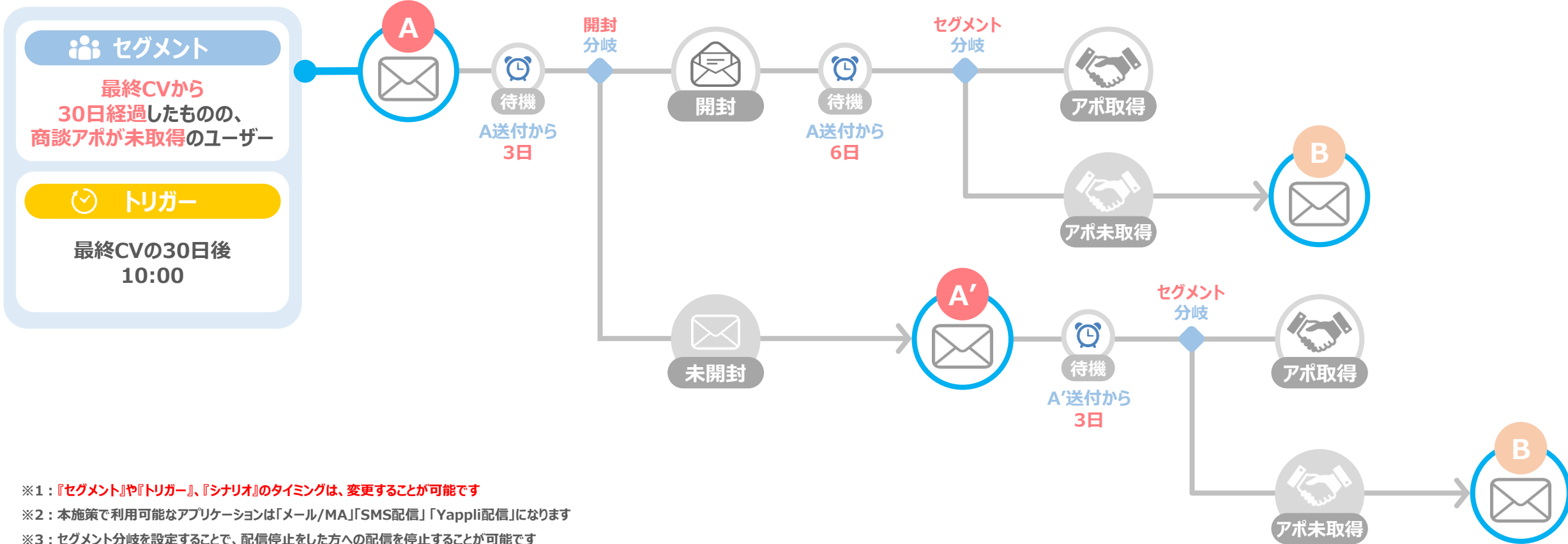
新しいサービスについて
色々聞けてよかったな！





#29 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

※4 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります



最新のサービス情報をご案内



資料請求のメリットを訴求



#29 : 利用するデータファイル①

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	初回CV日		-	-	○	-
10	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
11	最終CV日		-	-	○	-
12	最終CVからの経過日数		-	●	-	-
13	取引先担当者_姓		-	-	○	-
14	取引先担当者_名		-	-	○	-
15	受注確度		-	○	-	-
16	案件ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
17	案件名		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	部署		-	○	-	-
21	役職		-	○	-	-
22	ビジネスモデル		-	○	-	-
23	業種		-	○	-	-
24	業態		-	○	-	-
25	所在地		-	○	-	-
26	会社規模		-	○	-	-
27	営業担当者ID(IS)		-	○	-	-
28	営業担当者名(IS)		-	○	-	-
29	営業担当者ID(OS)		-	○	-	-
30	営業担当者名(OS)		-	○	-	-
31	初回CV種別		-	○	-	-
32	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#29 : 利用するデータファイル②

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
33	初回CV種別_詳細名	-	○	-	-
34	初回CV内容_1	-	○	-	-
35	初回CV内容_2	-	○	-	-
36	最終CV種別	-	○	-	-
37	最終CV種別_詳細ID	-	○	-	-
38	最終CV種別_詳細名	-	○	-	-
39	最終CV内容_1	-	○	-	-
40	最終CV内容_2	-	○	-	-
41	架電フラグ	-	○	-	-
42	初回架電日	-	○	-	-
43	初回架電日からの経過日数	-	○	-	-
44	最終架電日	-	○	-	-
45	最終架電日からの経過日数	-	○	-	-
46	着電フラグ	-	○	-	-
47	初回着電日	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
48	初回着電日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終着電日	-	○	-	-
50	最終着電日からの経過日数	-	○	-	-
51	初回商談アポフラグ	-	●	-	-
52	初回商談予定日	-	○	-	-
53	初回商談予定までの残日数	-	○	-	-
54	商談実施フラグ	-	○	-	-
55	初回商談実施日	-	○	-	-
56	初回商談実施からの経過日数	-	○	-	-
57	最終商談実施日	-	○	-	-
58	最終商談実施からの経過日数	-	○	-	-
59	累計架電回数	-	○	-	-
60	累計着電回数	-	○	-	-
61	累計商談回数	-	○	-	-
62	契約フラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#29 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

最終CVから30日経過したものの、商談アポが未取得のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
				業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終CVからの経過日数	●	『30』と等しい	最終CVからの経過日数が30日のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
				所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
初回商談アポフラグ	●	偽	商談のアポがないユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	指定した受注確度のユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
受注確度	○	指定した受注確度	指定した受注確度のユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	初回CV内容_1	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー
				初回CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CV種別の詳細が指定した種別のユーザー



#29 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

最終CVから30日経過したものの、商談アポが未取得のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
最終CV種別	○	指定した種別	最終CV種別が指定した種別のユーザー	最終着電日	○	指定した日付	最終着電日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終着電日からの経過日数	○	指定した日数	最終着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談予定日	○	指定した日付	初回商談予定日が指定した日付のユーザー
最終CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談予定までの残日数	○	指定した日数	初回商談までの残日数が指定した日数のユーザー
最終CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	商談実施フラグ	○	真/偽	商談を実施した/していないユーザー
架電フラグ	○	真/偽	架電した/していないユーザー	初回商談実施日	○	指定した日付	初回商談実施日が指定した日付のユーザー
初回架電日	○	指定した日付	初回架電日が指定した日付のユーザー	初回商談実施からの経過日数	○	指定した日数	初回商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回架電日からの経過日数	○	指定した日数	初回架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終商談実施日	○	指定した日付	最終商談実施日が指定した日付のユーザー
最終架電日	○	指定した日付	最終架電日が指定した日付のユーザー	最終商談実施からの経過日数	○	指定した日数	最終商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終架電日からの経過日数	○	指定した日数	最終架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計架電回数	○	指定した回数	累計架電回数が指定した回数のユーザー
着電フラグ	○	真/偽	着電した/していないユーザー	累計着電回数	○	指定した回数	累計着電回数が指定した回数のユーザー
初回着電日	○	指定した日付	初回着電日が指定した日付のユーザー	累計商談回数	○	指定した回数	累計商談回数が指定した回数のユーザー
初回着電日からの経過日数	○	指定した日数	初回着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー

施策分類	#	施策名
架電後の アプローチ	30	特別キャンペーン紹介シナリオ



#30 : 実現できること



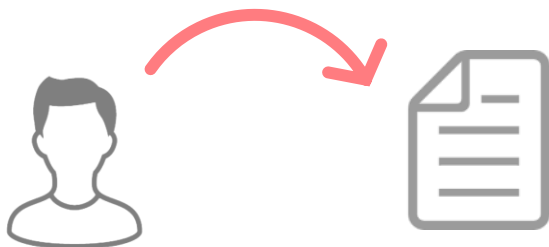
リードに対して、
特別キャンペーンを訴求し、資料請求/問い合わせを促す

ユーザーの変化

興味関心のあるリード

サービスに興味を持っている

興味関心あり



企業から
お知らせが届く

特別キャンペーンの情報を確認し
問合せ意欲が向上

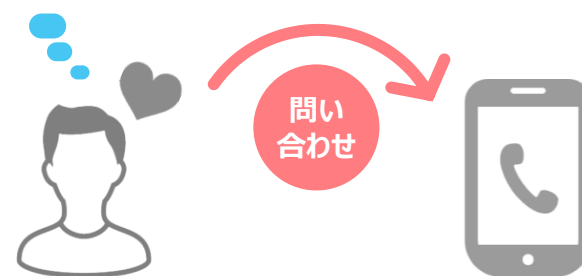
特別キャンペーン中なのか！



問合せする

問合せ完了

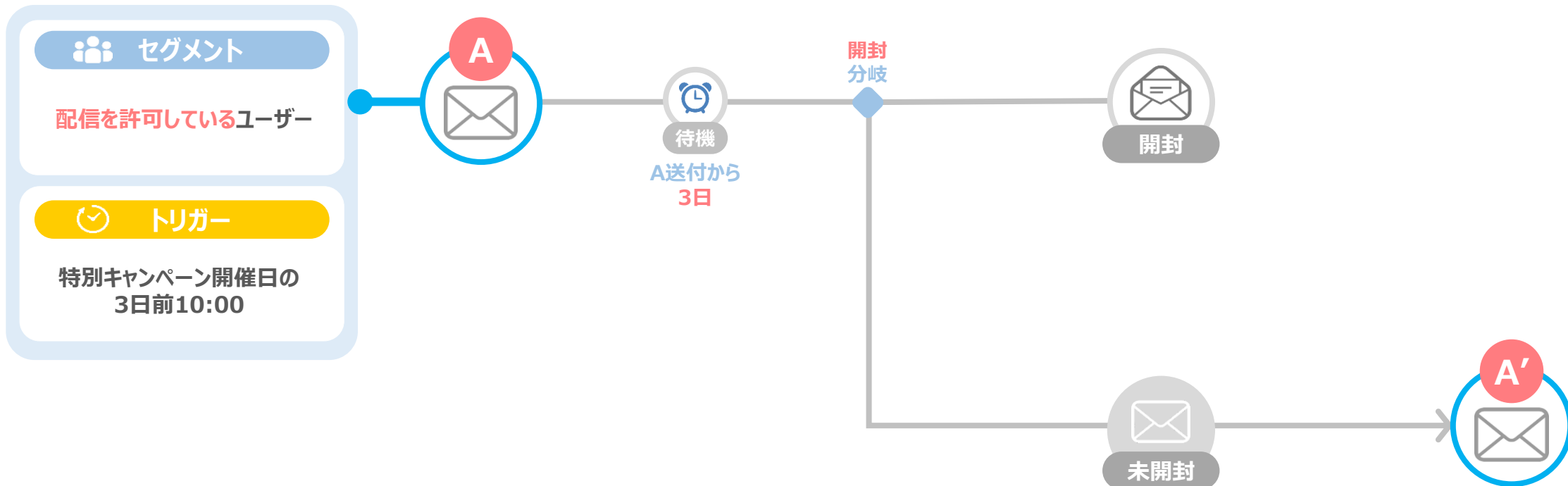
お得そうだし
まずは問合せしてみよう！





#30 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



特別キャンペーンのご案内と資料請求によるメリットを訴求



#30 : 利用するデータファイル①

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	初回CV日		-	-	○	-
10	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
11	最終CV日		-	-	○	-
12	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
13	取引先担当者_姓		-	-	○	-
14	取引先担当者_名		-	-	○	-
15	受注確度		-	○	-	-
16	案件ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
17	案件名		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	部署		-	○	-	-
21	役職		-	○	-	-
22	ビジネスモデル		-	○	-	-
23	業種		-	○	-	-
24	業態		-	○	-	-
25	所在地		-	○	-	-
26	会社規模		-	○	-	-
27	営業担当者ID(IS)		-	○	-	-
28	営業担当者名(IS)		-	○	-	-
29	営業担当者ID(OS)		-	○	-	-
30	営業担当者名(OS)		-	○	-	-
31	初回CV種別		-	○	-	-
32	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#30 : 利用するデータファイル②

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
33	初回CV種別_詳細名	-	○	-	-
34	初回CV内容_1	-	○	-	-
35	初回CV内容_2	-	○	-	-
36	最終CV種別	-	○	-	-
37	最終CV種別_詳細ID	-	○	-	-
38	最終CV種別_詳細名	-	○	-	-
39	最終CV内容_1	-	○	-	-
40	最終CV内容_2	-	○	-	-
41	架電フラグ	-	○	-	-
42	初回架電日	-	○	-	-
43	初回架電日からの経過日数	-	○	-	-
44	最終架電日	-	○	-	-
45	最終架電日からの経過日数	-	○	-	-
46	着電フラグ	-	○	-	-
47	初回着電日	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
48	初回着電日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終着電日	-	○	-	-
50	最終着電日からの経過日数	-	○	-	-
51	初回商談アポフラグ	-	○	-	-
52	初回商談予定日	-	○	-	-
53	初回商談予定までの残日数	-	○	-	-
54	商談実施フラグ	-	○	-	-
55	初回商談実施日	-	○	-	-
56	初回商談実施からの経過日数	-	○	-	-
57	最終商談実施日	-	○	-	-
58	最終商談実施からの経過日数	-	○	-	-
59	累計架電回数	-	○	-	-
60	累計着電回数	-	○	-	-
61	累計商談回数	-	○	-	-
62	契約フラグ	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#30 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

配信を許可しているユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
受注確度	○	指定した受注確度	指定した受注確度のユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー	初回CV内容_1	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー
業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー	初回CV内容_2	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー
				最終CV種別	○	指定した種別	最終CV種別が指定した種別のユーザー



#30 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

配信を許可しているユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終着電日からの経過日数	○	指定した日数	最終着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談アボフラグ	○	真/偽	商談のアボがある/ないユーザー
最終CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談予定日	○	指定した日付	初回商談予定日が指定した日付のユーザー
最終CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談予定までの残日数	○	指定した日数	初回商談までの残日数が指定した日数のユーザー
架電フラグ	○	真/偽	架電した/していないユーザー	商談実施フラグ	○	真/偽	商談を実施した/していないユーザー
初回架電日	○	指定した日付	初回架電日が指定した日付のユーザー	初回商談実施日	○	指定した日付	初回商談実施日が指定した日付のユーザー
初回架電日からの経過日数	○	指定した日数	初回架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回商談実施からの経過日数	○	指定した日数	初回商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終架電日	○	指定した日付	最終架電日が指定した日付のユーザー	最終商談実施日	○	指定した日付	最終商談実施日が指定した日付のユーザー
最終架電日からの経過日数	○	指定した日数	最終架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終商談実施からの経過日数	○	指定した日数	最終商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
着電フラグ	○	真/偽	着電した/していないユーザー	累計架電回数	○	指定した回数	累計架電回数が指定した回数のユーザー
初回着電日	○	指定した日付	初回着電日が指定した日付のユーザー	累計着電回数	○	指定した回数	累計着電回数が指定した回数のユーザー
初回着電日からの経過日数	○	指定した日数	初回着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計商談回数	○	指定した回数	累計商談回数が指定した回数のユーザー
最終着電日	○	指定した日付	最終着電日が指定した日付のユーザー	契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー

施策分類	#	施策名
架電後の アプローチ	31	<u>初回商談リマインドシナリオ</u>



#31 : 実現できること



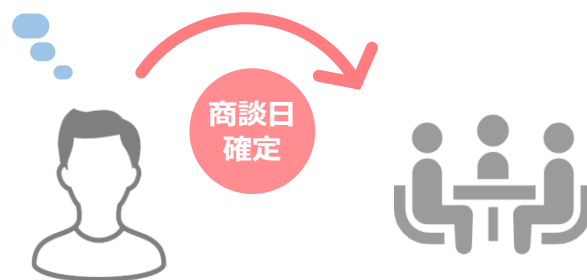
初回商談の予定が決まっているリードに対して、
リマインドメールを訴求し、商談を促す

ユーザーの変化

初回商談の
予定が確定している

初回商談の
日程調整完了

じっくり話が聞けるといいな！



企業から
お知らせが届く

通知により
商談予定日を確認

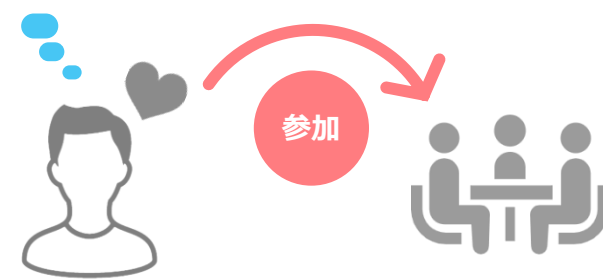
商談3日前か…！



予定通り商談を行う

忘れることなく**参加**

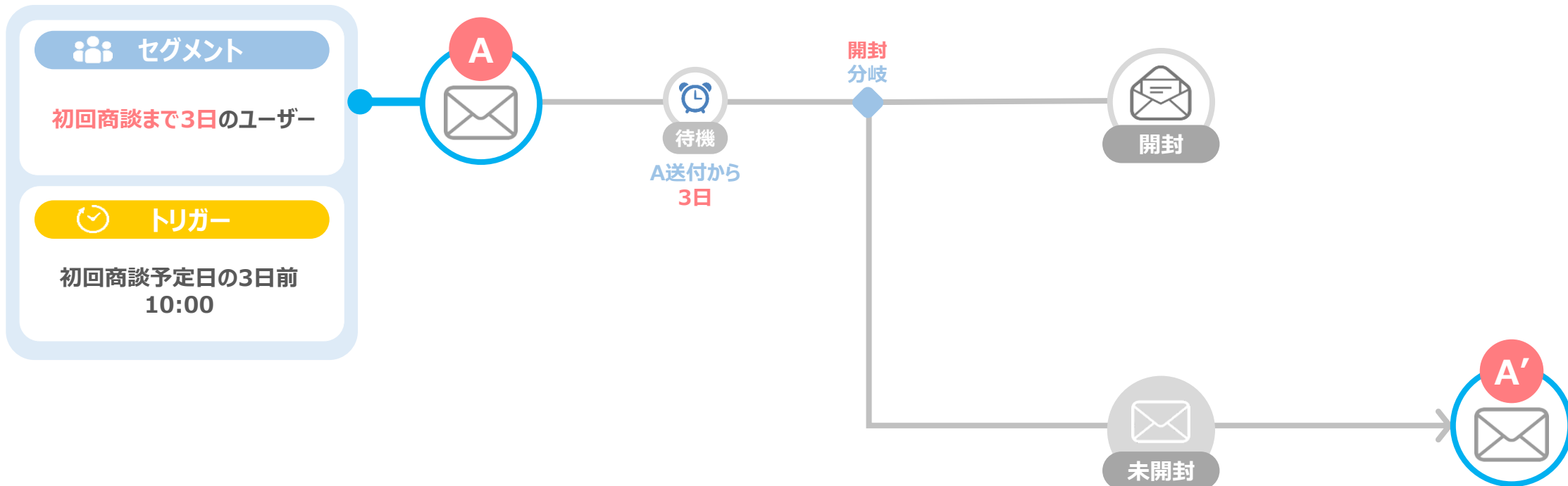
商談に参加して
よかったな！





#31 : シナリオ

b→dash



※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



初回商談まで3日のお知らせ



#31 : 利用するデータファイル①

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	初回CV日		-	-	○	-
10	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
11	最終CV日		-	-	○	-
12	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
13	取引先担当者_姓		-	-	○	-
14	取引先担当者_名		-	-	○	-
15	受注確度		-	○	-	-
16	案件ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
17	案件名		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	部署		-	○	-	-
21	役職		-	○	-	-
22	ビジネスモデル		-	○	-	-
23	業種		-	○	-	-
24	業態		-	○	-	-
25	所在地		-	○	-	-
26	会社規模		-	○	-	-
27	営業担当者ID(IS)		-	○	-	-
28	営業担当者名(IS)		-	○	-	-
29	営業担当者ID(OS)		-	○	-	-
30	営業担当者名(OS)		-	○	-	-
31	初回CV種別		-	○	-	-
32	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#31：利用するデータファイル②

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
33	初回CV種別_詳細名	-	○	-	-
34	初回CV内容_1	-	○	-	-
35	初回CV内容_2	-	○	-	-
36	最終CV種別	-	○	-	-
37	最終CV種別_詳細ID	-	○	-	-
38	最終CV種別_詳細名	-	○	-	-
39	最終CV内容_1	-	○	-	-
40	最終CV内容_2	-	○	-	-
41	架電フラグ	-	○	-	-
42	初回架電日	-	○	-	-
43	初回架電日からの経過日数	-	○	-	-
44	最終架電日	-	○	-	-
45	最終架電日からの経過日数	-	○	-	-
46	着電フラグ	-	○	-	-
47	初回着電日	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
48	初回着電日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終着電日	-	○	-	-
50	最終着電日からの経過日数	-	○	-	-
51	初回商談アポフラグ	-	○	-	-
52	初回商談予定日	-	○	-	-
53	初回商談予定までの残日数	-	●	-	-
54	商談実施フラグ	-	○	-	-
55	初回商談実施日	-	○	-	-
56	初回商談実施からの経過日数	-	○	-	-
57	最終商談実施日	-	○	-	-
58	最終商談実施からの経過日数	-	○	-	-
59	累計架電回数	-	○	-	-
60	累計着電回数	-	○	-	-
61	累計商談回数	-	○	-	-
62	契約フラグ	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

#31 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回商談まで3日のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
初回商談予定までの残日数	●	『3』と等しい	初回商談まで3日のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
受注確度	○	指定した受注確度	指定した受注確度のユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	初回CV内容_1	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	初回CV内容_2	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー				



#31 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回商談まで3日のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	最終着電日からの経過日数	○	指定した日数	最終着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談アボフラグ	○	真/偽	商談のアボがある/ないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談予定日	○	指定した日付	初回商談予定日が指定した日付のユーザー
最終CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談予定までの残日数	○	指定した日数	初回商談までの残日数が指定した日数のユーザー
最終CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	商談実施フラグ	○	真/偽	商談を実施した/していないユーザー
架電フラグ	○	真/偽	架電した/していないユーザー	初回商談実施日	○	指定した日付	初回商談実施日が指定した日付のユーザー
初回架電日	○	指定した日付	初回架電日が指定した日付のユーザー	初回商談実施からの経過日数	○	指定した日数	初回商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回架電日からの経過日数	○	指定した日数	初回架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終商談実施日	○	指定した日付	最終商談実施日が指定した日付のユーザー
最終架電日	○	指定した日付	最終架電日が指定した日付のユーザー	最終商談実施からの経過日数	○	指定した日数	最終商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
着電フラグ	○	真/偽	着電した/していないユーザー	累計架電回数	○	指定した回数	累計架電回数が指定した回数のユーザー
初回着電日	○	指定した日付	初回着電日が指定した日付のユーザー	累計着電回数	○	指定した回数	累計着電回数が指定した回数のユーザー
初回着電日からの経過日数	○	指定した日数	初回着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計商談回数	○	指定した回数	累計商談回数が指定した回数のユーザー
最終着電日	○	指定した日付	最終着電日が指定した日付のユーザー	契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー

施策分類	#	施策名
商談後の アプローチ	32	初回商談後フォローシナリオ



#32 : 実現できること



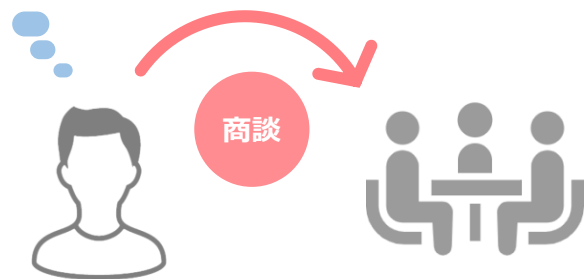
初回商談したリードに対して、
フォローメールを訴求し、契約を促す

ユーザーの
変化

初回商談をする

初回商談**完了**

じっくり話が聞けて
よかったな！



企業から
お知らせが届く

フォローメールを**確認**

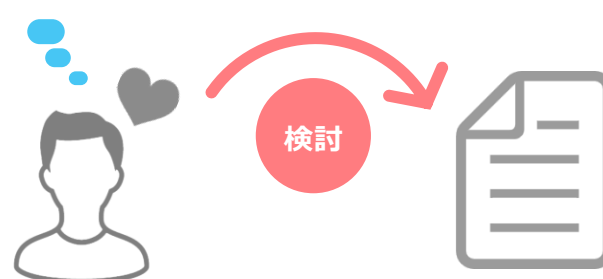
商談した会社から連絡が来た！
丁寧な会社だな！



契約を検討する

契約を検討

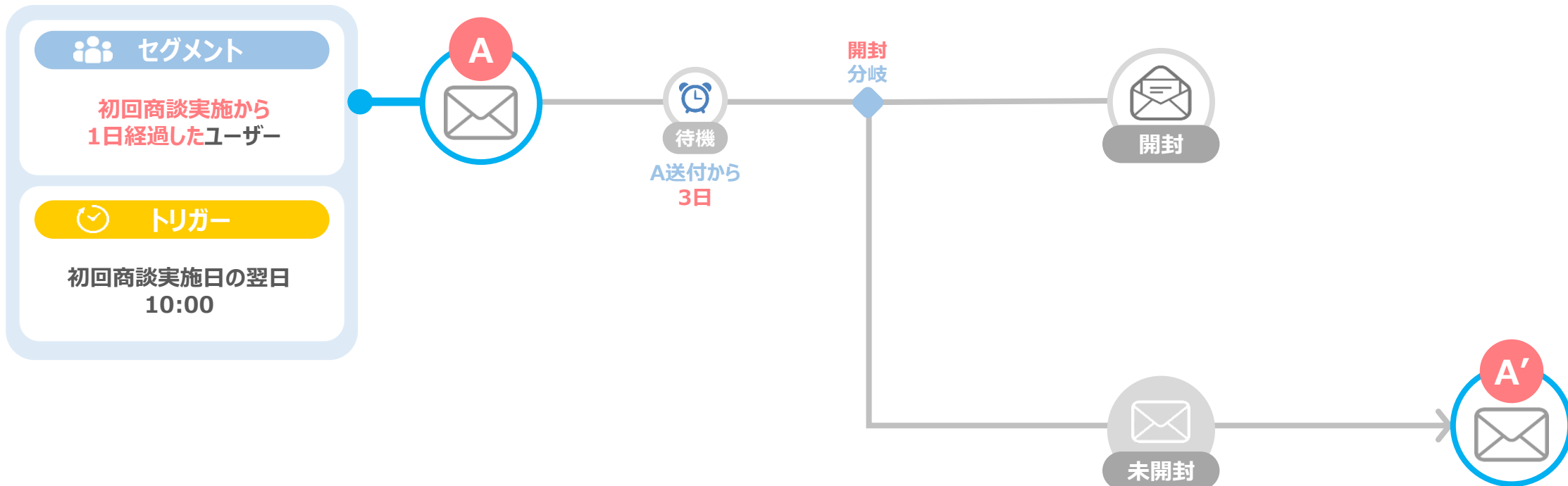
良いサービスなのも分かったし
導入してみようかな…！





#32 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yapli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



商談のお礼と最新の事例資料のご紹介



#32 : 利用するデータファイル①

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	初回CV日		-	-	○	-
10	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
11	最終CV日		-	-	○	-
12	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
13	取引先担当者_姓		-	-	○	-
14	取引先担当者_名		-	-	○	-
15	受注確度		-	○	-	-
16	案件ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
17	案件名		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	部署		-	○	-	-
21	役職		-	○	-	-
22	ビジネスモデル		-	○	-	-
23	業種		-	○	-	-
24	業態		-	○	-	-
25	所在地		-	○	-	-
26	会社規模		-	○	-	-
27	営業担当者ID(IS)		-	○	-	-
28	営業担当者名(IS)		-	○	-	-
29	営業担当者ID(OS)		-	○	-	-
30	営業担当者名(OS)		-	○	-	-
31	初回CV種別		-	○	-	-
32	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#32：利用するデータファイル②

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
33	初回CV種別_詳細名	-	○	-	-
34	初回CV内容_1	-	○	-	-
35	初回CV内容_2	-	○	-	-
36	最終CV種別	-	○	-	-
37	最終CV種別_詳細ID	-	○	-	-
38	最終CV種別_詳細名	-	○	-	-
39	最終CV内容_1	-	○	-	-
40	最終CV内容_2	-	○	-	-
41	架電フラグ	-	○	-	-
42	初回架電日	-	○	-	-
43	初回架電日からの経過日数	-	○	-	-
44	最終架電日	-	○	-	-
45	最終架電日からの経過日数	-	○	-	-
46	着電フラグ	-	○	-	-
47	初回着電日	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
48	初回着電日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終着電日	-	○	-	-
50	最終着電日からの経過日数	-	○	-	-
51	初回商談アポフラグ	-	○	-	-
52	初回商談予定日	-	○	-	-
53	初回商談予定までの残日数	-	○	-	-
54	商談実施フラグ	-	○	-	-
55	初回商談実施日	-	○	-	-
56	初回商談実施からの経過日数	-	●	-	-
57	最終商談実施日	-	○	-	-
58	最終商談実施からの経過日数	-	○	-	-
59	累計架電回数	-	○	-	-
60	累計着電回数	-	○	-	-
61	累計商談回数	-	○	-	-
62	契約フラグ	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



#32 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回商談実施から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
初回商談実施からの経過日数	●	『1』と等しい	初回商談実施からの経過日数が1日のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
受注確度	○	指定した受注確度	指定した受注確度のユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	初回CV内容_1	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	初回CV内容_2	○	指定したCV内容	初回CVの内容が指定した内容のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー				



#32 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回商談実施から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
最終CV種別	○	指定した種別	最終CVの種別が指定した種別のユーザー	最終着電日	○	指定した日付	最終着電日が指定した日付のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	最終着電日からの経過日数	○	指定した日数	最終着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談アボフラグ	○	真/偽	商談のアボがある/ないユーザー
最終CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談予定日	○	指定した日付	初回商談予定日が指定した日付のユーザー
最終CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談予定までの残日数	○	指定した日数	初回商談までの残日数が指定した日数のユーザー
架電フラグ	○	真/偽	架電した/していないユーザー	商談実施フラグ	○	真/偽	商談を実施した/していないユーザー
初回架電日	○	指定した日付	初回架電日が指定した日付のユーザー	初回商談実施日	○	指定した日付	初回商談実施日が指定した日付のユーザー
初回架電日からの経過日数	○	指定した日数	初回架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終商談実施日	○	指定した日付	最終商談実施日が指定した日付のユーザー
最終架電日	○	指定した日付	最終架電日が指定した日付のユーザー	最終商談実施からの経過日数	○	指定した日数	最終商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終架電日からの経過日数	○	指定した日数	着電した/していないユーザー	累計架電回数	○	指定した回数	累計架電回数が指定した回数のユーザー
着電フラグ	○	真/偽	架電した/していないユーザー	累計着電回数	○	指定した回数	累計着電回数が指定した回数のユーザー
初回着電日	○	指定した日付	初回着電日が指定した日付のユーザー	累計商談回数	○	指定した回数	累計商談回数が指定した回数のユーザー
初回着電日からの経過日数	○	指定した日数	初回着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー

施策分類	#	施策名
商談後の アプローチ	33	初回商談リード(離脱)に対する 再商談への引き上げシナリオ



#33 : 実現できること



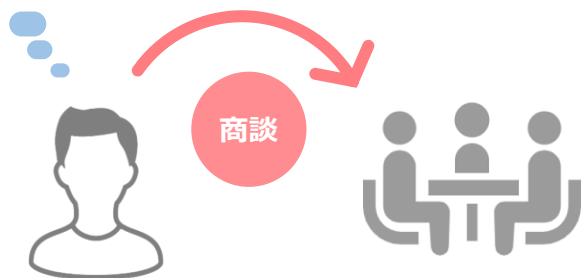
初回商談したものの次回の商談に繋がっていないリードに対して、
商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する

ユーザーの変化

初回商談をする

初回商談**完了**

検討しているけど
決定打がないな…



企業から
お知らせが届く

再商談を促す通知により
再商談意欲が向上

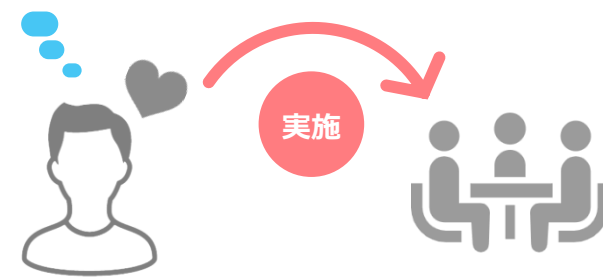
こんな導入事例もあるのか！
もう一度商談して話を聞こう！



再商談を行う

再商談**完了**

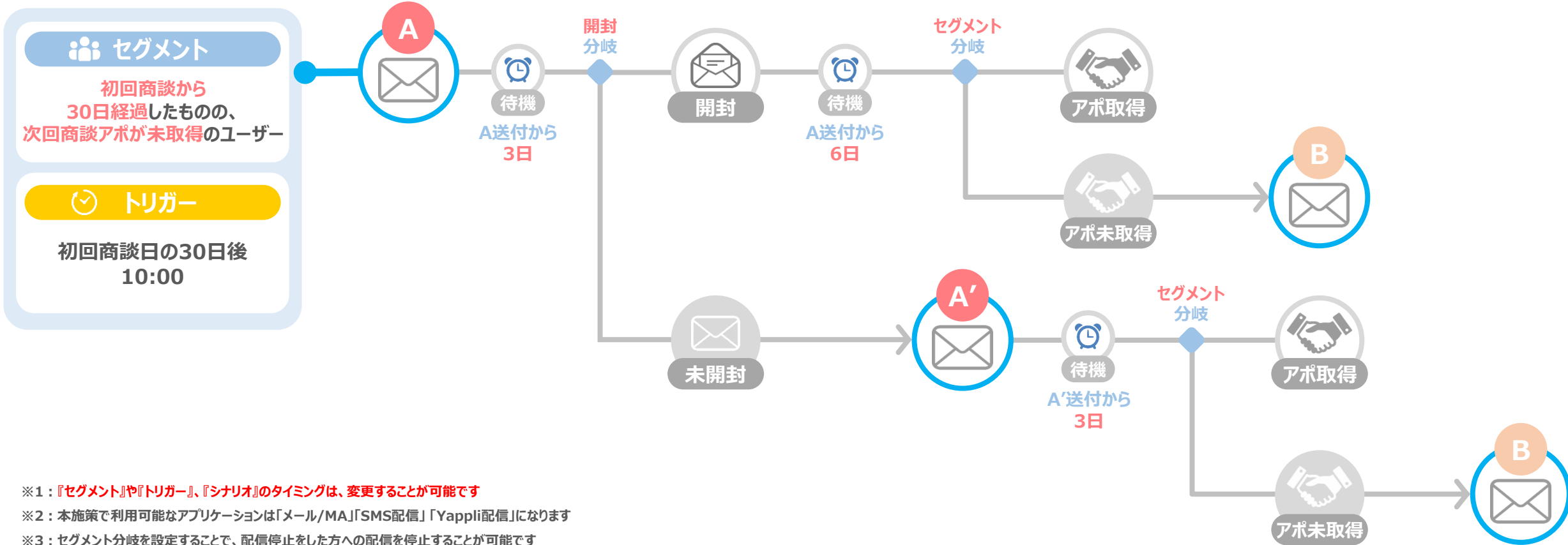
再度商談してよかったな！





#33 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

※4 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります



商談のお礼と最新の事例資料の送付



次回商談内容と日程のご案内



#33 : 利用するデータファイル①

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	初回CV日		-	-	○	-
10	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
11	最終CV日		-	-	○	-
12	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
13	取引先担当者_姓		-	-	○	-
14	取引先担当者_名		-	-	○	-
15	受注確度		-	○	-	-
16	案件ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
17	案件名		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	部署		-	○	-	-
21	役職		-	○	-	-
22	ビジネスモデル		-	○	-	-
23	業種		-	○	-	-
24	業態		-	○	-	-
25	所在地		-	○	-	-
26	会社規模		-	○	-	-
27	営業担当者ID(IS)		-	○	-	-
28	営業担当者名(IS)		-	○	-	-
29	営業担当者ID(OS)		-	○	-	-
30	営業担当者名(OS)		-	○	-	-
31	初回CV種別		-	○	-	-
32	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#33 : 利用するデータファイル②

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
33	初回CV種別_詳細名	-	○	-	-
34	初回CV内容_1	-	○	-	-
35	初回CV内容_2	-	○	-	-
36	最終CV種別	-	○	-	-
37	最終CV種別_詳細ID	-	○	-	-
38	最終CV種別_詳細名	-	○	-	-
39	最終CV内容_1	-	○	-	-
40	最終CV内容_2	-	○	-	-
41	架電フラグ	-	○	-	-
42	初回架電日	-	○	-	-
43	初回架電日からの経過日数	-	○	-	-
44	最終架電日	-	○	-	-
45	最終架電日からの経過日数	-	○	-	-
46	着電フラグ	-	○	-	-
47	初回着電日	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
48	初回着電日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終着電日	-	○	-	-
50	最終着電日からの経過日数	-	○	-	-
51	初回商談アポフラグ	-	○	-	-
52	初回商談予定日	-	○	-	-
53	初回商談予定までの残日数	-	○	-	-
54	商談実施フラグ	-	○	-	-
55	初回商談実施日	-	○	-	-
56	初回商談実施からの経過日数	-	●	-	-
57	最終商談実施日	-	○	-	-
58	最終商談実施からの経過日数	-	○	-	-
59	累計架電回数	-	○	-	-
60	累計着電回数	-	○	-	-
61	累計商談回数	-	●	-	-
62	契約フラグ	-	●	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#33 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回商談から30日経過したものの、次回商談アポが未取得のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
初回商談実施からの経過日数	●	『30』と等しい	初回商談実施からの経過日数が30日のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
累計商談回数	●	『1』と等しい	累計更新回数が1回のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
契約フラグ	●	偽	契約していないユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
受注確度	○	指定した受注確度	指定した受注確度のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
				営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
				営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
				初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー
				初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー



#33 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回商談から30日経過したものの、次回商談アポが未取得のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回着電日	○	指定した日付	初回着電日が指定した日付のユーザー
初回CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回着電日からの経過日数	○	指定した日数	初回着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	最終着電日	○	指定した日付	最終着電日が指定した日付のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CV種別が指定した種別のユーザー	最終着電日からの経過日数	○	指定した日数	最終着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談アポフラグ	○	真/偽	商談のアポがある/ないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談予定日	○	指定した日付	初回商談予定日が指定した日付のユーザー
最終CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談予定までの残日数	○	指定した日数	初回商談までの残日数が指定した日数のユーザー
最終CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	商談実施フラグ	○	真/偽	商談を実施した/していないユーザー
架電フラグ	○	真/偽	架電した/していないユーザー	初回商談実施日	○	指定した日付	初回商談実施日が指定した日付のユーザー
初回架電日	○	指定した日付	初回架電日が指定した日付のユーザー	最終商談実施日	○	指定した日付	最終商談実施日が指定した日付のユーザー
初回架電日からの経過日数	○	指定した日数	初回架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終商談実施からの経過日数	○	指定した日数	最終商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終架電日	○	指定した日付	最終架電日が指定した日付のユーザー	累計架電回数	○	指定した回数	累計架電回数が指定した回数のユーザー
最終架電日からの経過日数	○	指定した日数	最終架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計着電回数	○	指定した回数	累計着電回数が指定した回数のユーザー
着電フラグ	○	真/偽	着電した/していないユーザー				

施策分類	#	施策名
商談後の アプローチ	34	複数回商談リード(離脱)に対する 再商談への引き上げシナリオ



#34 : 実現できること



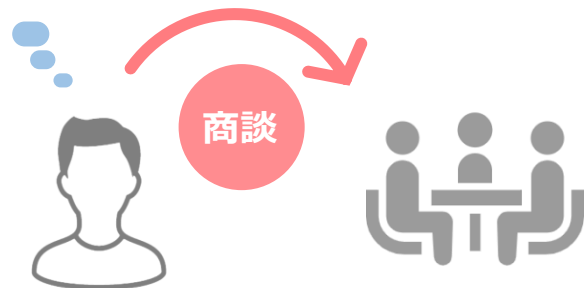
複数回商談したものの次回の商談に繋がっていないリードに対して、
商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する

ユーザーの変化

複数回商談をする

複数回商談**完了**

検討しているけど
決定打がないな…



企業から
お知らせが届く

再商談を促す通知により
再商談意欲が向上

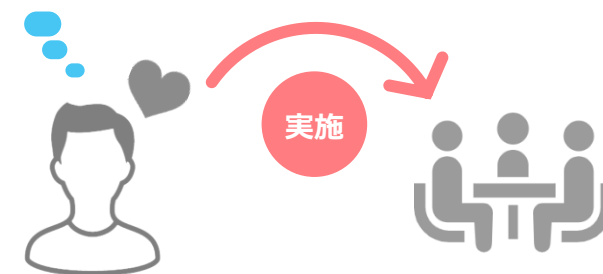
こんな導入事例もあるのか！
もう一度商談して話を聞こう！



再商談を行う

再商談完了

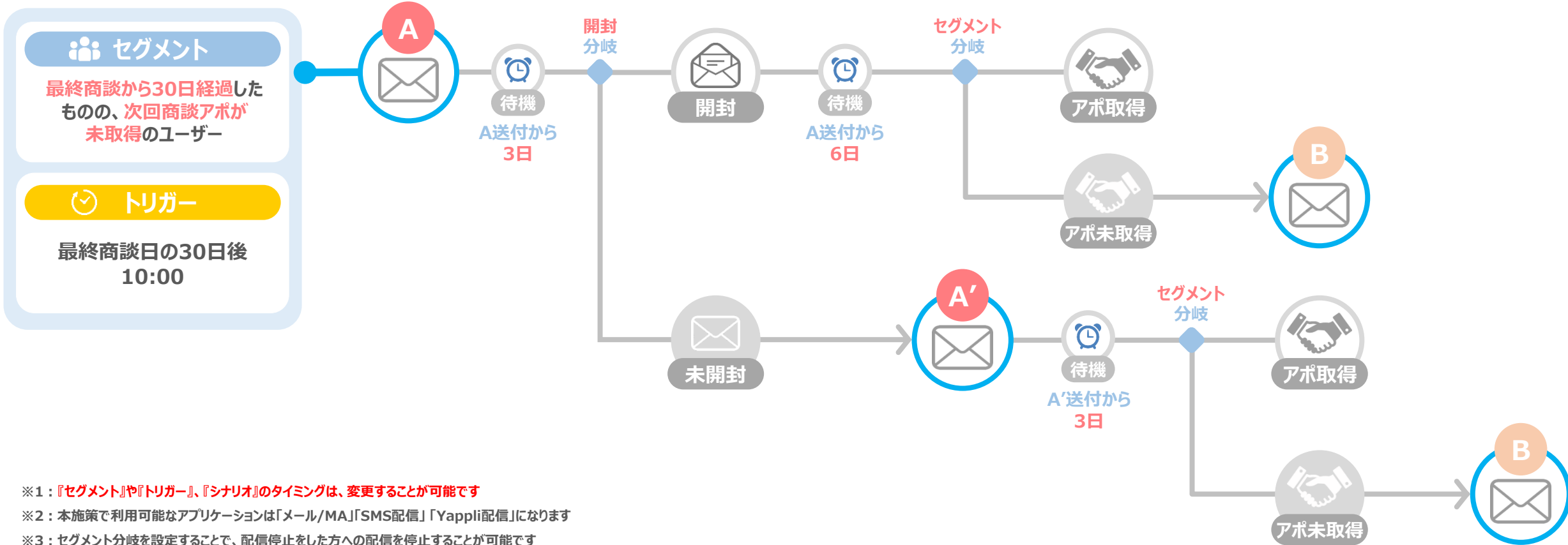
再度商談してよかったな！





#34 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

※4 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります

A

前回商談のお礼と最新の事例資料のご紹介

B

次回商談内容と日程のご案内



#34 : 利用するデータファイル①

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	初回CV日		-	-	○	-
10	初回CVからの経過日数		-	○	-	-
11	最終CV日		-	-	○	-
12	最終CVからの経過日数		-	○	-	-
13	取引先担当者_姓		-	-	○	-
14	取引先担当者_名		-	-	○	-
15	受注確度		-	○	-	-
16	案件ID		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
17	案件名		-	○	-	-
18	取引先ID		-	○	-	-
19	取引先名		-	○	-	-
20	部署		-	○	-	-
21	役職		-	○	-	-
22	ビジネスモデル		-	○	-	-
23	業種		-	○	-	-
24	業態		-	○	-	-
25	所在地		-	○	-	-
26	会社規模		-	○	-	-
27	営業担当者ID(IS)		-	○	-	-
28	営業担当者名(IS)		-	○	-	-
29	営業担当者ID(OS)		-	○	-	-
30	営業担当者名(OS)		-	○	-	-
31	初回CV種別		-	○	-	-
32	初回CV種別_詳細ID		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#34 : 利用するデータファイル②

データファイル名

取引先担当者配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
33	初回CV種別_詳細名	-	○	-	-
34	初回CV内容_1	-	○	-	-
35	初回CV内容_2	-	○	-	-
36	最終CV種別	-	○	-	-
37	最終CV種別_詳細ID	-	○	-	-
38	最終CV種別_詳細名	-	○	-	-
39	最終CV内容_1	-	○	-	-
40	最終CV内容_2	-	○	-	-
41	架電フラグ	-	○	-	-
42	初回架電日	-	○	-	-
43	初回架電日からの経過日数	-	○	-	-
44	最終架電日	-	○	-	-
45	最終架電日からの経過日数	-	○	-	-
46	着電フラグ	-	○	-	-
47	初回着電日	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
48	初回着電日からの経過日数	-	○	-	-
49	最終着電日	-	○	-	-
50	最終着電日からの経過日数	-	○	-	-
51	初回商談アポフラグ	-	○	-	-
52	初回商談予定日	-	○	-	-
53	初回商談予定までの残日数	-	○	-	-
54	商談実施フラグ	-	○	-	-
55	初回商談実施日	-	○	-	-
56	初回商談実施からの経過日数	-	○	-	-
57	最終商談実施日	-	○	-	-
58	最終商談実施からの経過日数	-	●	-	-
59	累計架電回数	-	○	-	-
60	累計着電回数	-	○	-	-
61	累計商談回数	-	●	-	-
62	契約フラグ	-	●	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#34 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

最終商談から30日経過したものの、次回商談アポが未取得のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー
最終商談実施からの経過日数	●	『30』と等しい	最終商談実施からの経過日数が30日のユーザー	部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー
累計商談回数	●	『1』より大きい	累計更新回数が1回以上のユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
契約フラグ	●	偽	契約していないユーザー	ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回CVからの経過日数	○	指定した日数	初回CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
最終CVからの経過日数	○	指定した日数	最終CVからの経過日数が指定した日数のユーザー	業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
受注確度	○	指定した受注確度	指定した受注確度のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
				営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
				営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
				初回CV種別	○	指定した種別	初回CVの種別が指定した種別のユーザー
				初回CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	初回CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー



#34 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

最終商談から30日経過したものの、次回商談アポが未取得のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
初回CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回着電日	○	指定した日付	初回着電日が指定した日付のユーザー
初回CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回着電日からの経過日数	○	指定した日数	初回着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	最終着電日	○	指定した日付	最終着電日が指定した日付のユーザー
最終CV種別	○	指定した種別	最終CV種別が指定した種別のユーザー	最終着電日からの経過日数	○	指定した日数	最終着電日からの経過日数が指定した日数のユーザー
最終CV種別_詳細ID	○	指定した詳細ID	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談アポフラグ	○	真/偽	商談のアポがある/ないユーザー
最終CV種別_詳細名	○	指定した詳細名	最終CV種別の詳細が指定した詳細のユーザー	初回商談予定日	○	指定した日付	初回商談予定日が指定した日付のユーザー
最終CV内容_1	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	初回商談予定までの残日数	○	指定した日数	初回商談までの残日数が指定した日数のユーザー
最終CV内容_2	○	指定したCV内容	最終CVの内容が指定した内容のユーザー	商談実施フラグ	○	真/偽	商談を実施した/していないユーザー
架電フラグ	○	真/偽	架電した/していないユーザー	初回商談実施日	○	指定した日付	初回商談実施日が指定した日付のユーザー
初回架電日	○	指定した日付	初回架電日が指定した日付のユーザー	最終商談実施からの経過日数	○	指定した日数	最終商談実施からの経過日数が指定した日数のユーザー
初回架電日からの経過日数	○	指定した日数	初回架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終商談実施日	○	指定した日付	最終商談実施日が指定した日付のユーザー
最終架電日	○	指定した日付	最終架電日が指定した日付のユーザー	累計架電回数	○	指定した回数	累計架電回数が指定した回数のユーザー
最終架電日からの経過日数	○	指定した日数	最終架電日からの経過日数が指定した日数のユーザー	累計着電回数	○	指定した回数	累計着電回数が指定した回数のユーザー
着電フラグ	○	真/偽	着電した/していないユーザー				



シナリオ 施策一覧②

目的	施策分類	#	施策名	施策を通して実現できること	対象ページ
新規 リードへの アプローチ (2/2)	セミナー参加 リードへの アプローチ	23	セミナー参加促進シナリオ	リードに対して、セミナー情報を訴求し、セミナー参加を促す	P194~202
		24	セミナー参加リマインドシナリオ	セミナー参加予約者に対して、予約日をリマインドし、セミナー参加を促す	P203~207
		25	セミナー参加リードに対する商談への引き上げシナリオ	セミナー参加者に対して、お礼と事例/WPの訴求をし、サービスへの興味喚起を促す	P208~212
		26	セミナー参加リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	セミナー参加したものの離脱したリードに対して、事例/WPの訴求をし、サービスへの興味喚起を促す	P213~217
	架電後のアプローチ	27	架電後フォローシナリオ	架電したリードに対し、フォローメールを配信する	P218~224
		28	架電リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	架電したものの商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、商談を促すコンテンツを送付する	P225~231
		29	新商品/サービス紹介シナリオ	リードに対して、新サービス情報訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P232~238
		30	特別キャンペーン紹介シナリオ	リードに対して、特別キャンペーンを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P239~245
	商談後のアプローチ	31	初回商談リマインドシナリオ	初回商談の予定が決まっているリードに対して、商談のメリットを訴求し、リマインドメールを配信する	P246~252
		32	初回商談後フォローシナリオ	初回商談したリードに対して、商談のメリットを訴求し、フォローメールを配信する	P253~259
		33	初回商談リード(離脱)に対する再商談への引き上げシナリオ	初回商談したものの次の商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する	P260~266
		34	複数回商談リード(離脱)に対する再商談への引き上げシナリオ	複数回商談したものの次の商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する	P267~273
既存顧客への アプローチ	追加契約の促進	35	顧客紹介キャンペーンシナリオ	契約済の顧客に対して、紹介キャンペーンを訴求し、顧客紹介を促す	P275~281
		36	活用事例紹介シナリオ	契約済の顧客に対して、活用事例を訴求し、アップセル/クロスセルを促す	P282~288
		37	おすすめ商品/サービス紹介シナリオ	契約済の顧客に対して、契約商品に基づいたおすすめ商品を訴求し、アップセル/クロスセルを促す	P289~295
		38	優良顧客へのキャンペーン紹介シナリオ	優良顧客に対して、キャンペーンを訴求し、追加契約を促す	P296~302
		39	契約後離脱顧客に対する再契約への引き上げシナリオ	解約した顧客に対して、契約のメリットを訴求し、再契約を促すメールを配信する	P303~309
		40	契約更新リマインドシナリオ	契約更新が近づいている顧客に対して、契約更新をリマインドし、更新を促す	P310~316
		41	別事業部へのアプローチシナリオ	契約済の顧客に対して、別事業部での契約を促すメールを訴求し、追加契約を促す	P317~323
		42	サービス利用度満足度調査シナリオ	契約済の顧客に対して、アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す	P324~330
	満足度調査	43	契約終了後の満足度調査シナリオ	契約が終了した顧客に対して、アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す	P331~337
営業担当への アプローチ	ホットリード通知	44	担当営業者へのホットリード通知(新規)	契約していないリードがCVに至った際に、営業者に通知メールを配信する	P339~343
		45	担当営業者へのホットリード通知(既存)	契約済の顧客がCVに至った際に、営業者に通知メールを配信する	P344~348

施策分類	#	施策名
追加契約の 促進	35	<u>顧客紹介キャンペーンシナリオ</u>



#35 : 実現できること



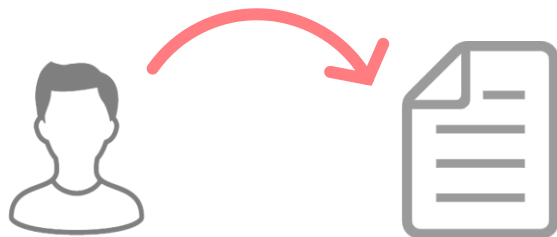
契約済の顧客に対して、
紹介キャンペーンを訴求し、顧客紹介を促す

ユーザーの変化

契約をしている

既に契約している

サービスを利用中



企業から
お知らせが届く

紹介キャンペーンの情報を確認し
紹介意欲が向上

紹介をすると翌月は
半額で利用できるのか！



顧客を紹介する

紹介完了

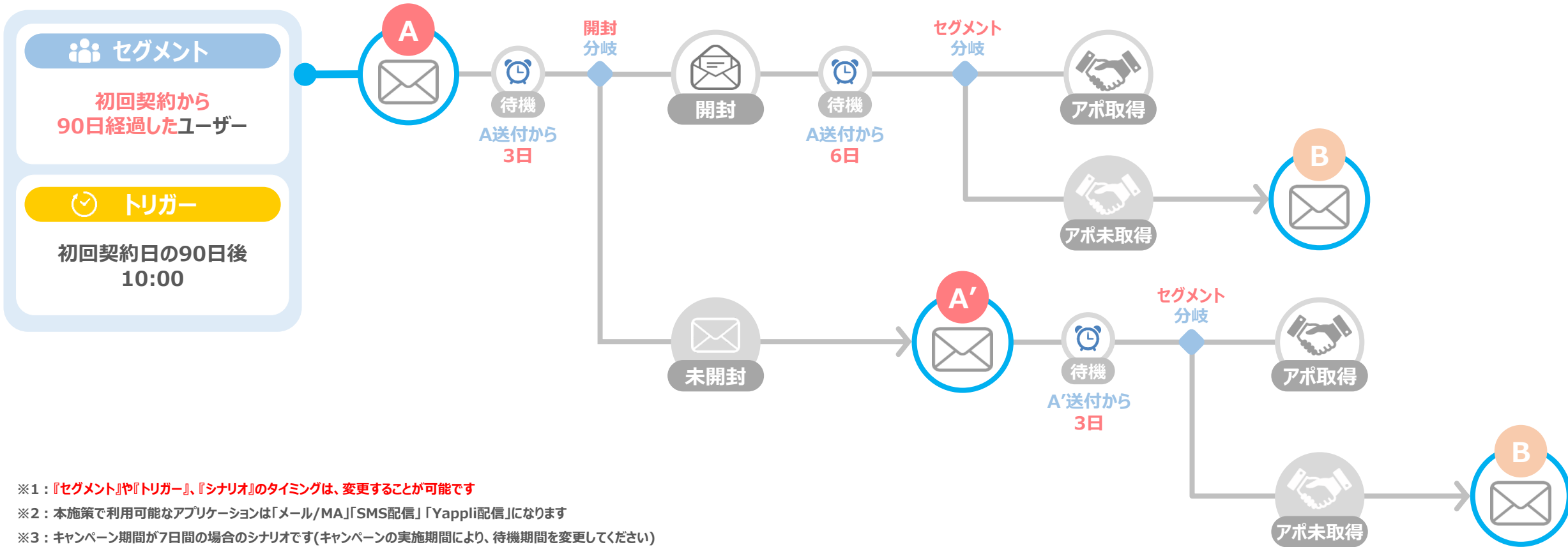
この企業のサービスは
高品質だし紹介しよう！





#35 : シナリオ

b→dash



※1: 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2: 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3: キャンペーン期間が7日間の場合のシナリオです(キャンペーンの実施期間により、待機期間を変更してください)

※4: セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A

顧客紹介キャンペーンの特典をご紹介します

B

キャンペーン終了前日のお知らせ



#35 : 利用するデータファイル①

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	取引先担当者_姓		-	-	○	-
10	取引先担当者_名		-	-	○	-
11	契約ステータス		-	○	-	-
12	案件ID		-	○	-	-
13	案件名		-	○	-	-
14	取引先ID		-	○	-	-
15	取引先名		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	部署		-	○	-	-
17	役職		-	○	-	-
18	ビジネスモデル		-	○	-	-
19	業種		-	○	-	-
20	業態		-	○	-	-
21	所在地		-	○	-	-
22	会社規模		-	○	-	-
23	契約フラグ		-	●	-	-
24	初回契約日		-	○	-	-
25	初回契約からの経過日数		-	●	-	-
26	最終契約日		-	○	-	-
27	最終契約からの経過日数		-	○	-	-
28	更新フラグ		-	○	-	-
29	初回更新日		-	○	-	-
30	初回更新からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#35 : 利用するデータファイル②

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
31	次回更新日	-	○	-	-
32	次回更新までの残日数	-	○	-	-
33	最終更新日	-	○	-	-
34	最終更新からの経過日数	-	○	-	-
35	解約フラグ	-	○	-	-
36	初回解約日	-	○	-	-
37	初回解約からの経過日数	-	○	-	-
38	最終解約日	-	○	-	-
39	最終解約からの経過日数	-	○	-	-
40	累計契約回数	-	○	-	-
41	累計契約金額(月)	-	○	-	-
42	累計契約金額(年)	-	○	-	-
43	累計更新回数	-	○	-	-
44	初回契約商品/サービスID	-	○	-	-
45	初回契約商品/サービス名	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
46	初回契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
47	初回契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
48	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
49	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
50	最終契約商品/サービスID	-	○	-	-
51	最終契約商品/サービス名	-	○	-	-
52	最終契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
53	最終契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
54	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
55	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
56	契約中商品/サービスID	-	○	-	-
57	営業担当者ID(IS)	-	○	-	-
58	営業担当者名(IS)	-	○	-	-
59	営業担当者ID(OS)	-	○	-	-
60	営業担当者名(OS)	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#35 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回契約から90日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
初回契約からの経過日数	●	『90』と等しい	初回契約からの経過日数が90日のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
契約フラグ	●	真	契約しているユーザー	初回契約日	○	指定した日付	初回契約日が指定した日付のユーザー
				最終契約日	○	指定した日付	最終契約日が指定した日付のユーザー
契約ステータス	○	指定した契約ステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	最終契約からの経過日数	○	指定した日数	最終契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	更新フラグ	○	真/偽	更新した/していないユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	初回更新日	○	指定した日付	初回更新日が指定した日付のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回更新からの経過日数	○	指定した日数	初回更新からの経過日数が指定した日数のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	次回更新日	○	指定した日付	次回更新日が指定した日付のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	次回更新までの残日数	○	指定した日数	次回更新までの残日数が指定した日数のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	最終更新日	○	指定した日付	最終更新日が指定した日付のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー	最終更新からの経過日数	○	指定した日数	最終更新からの経過日数が指定した日数のユーザー



#35 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回契約から90日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
解約フラグ	○	真/偽	解約した/していないユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約日	○	指定した日付	初回解約日が指定した日付のユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約からの経過日数	○	指定した日数	初回解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約日	○	指定した日付	最終解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約からの経過日数	○	指定した日数	最終解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約回数	○	指定した回数	累計契約回数が指定した回数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約金額(月)	○	指定した金額	累計契約金額(月)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(年)	○	指定した金額	累計契約金額(年)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計更新回数	○	指定した回数	累計更新回数が指定した回数のユーザー	契約中商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	初回契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー

施策分類	#	施策名
追加契約の 促進	36	活用事例紹介シナリオ



#36 : 実現できること



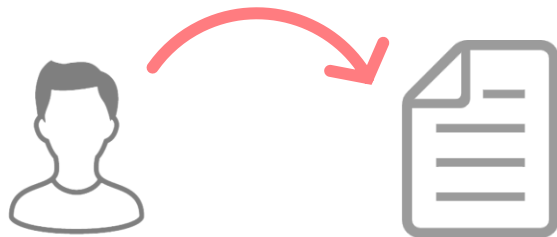
契約済の顧客に対して、
活用事例を訴求し、アップセル/クロスセルを促す

ユーザーの変化

契約をしている

既に契約している

サービスを利用中



企業から
お知らせが届く

活用事例を確認し**アップセル/クロスセル意欲**が向上

他の企業はこのサービスで
成果を出しているのか！



アップセル/クロスセルをする

アップセル/クロスセル完了

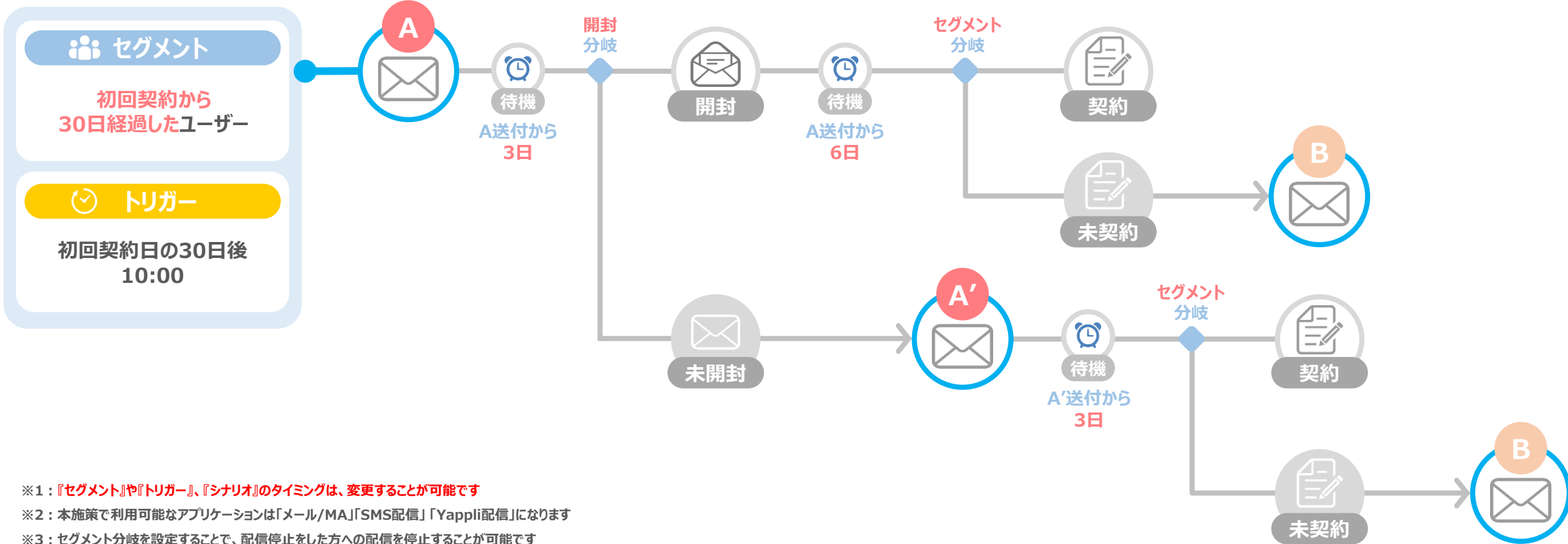
このサービスの導入も
検討してみよう！





#36 : シナリオ

b→dash



- ※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です
- ※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります
- ※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です
- ※4 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります



類似事業の最新活用事例をご紹介します



その他サービスの活用事例をご紹介します



#36 : 利用するデータファイル①

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	取引先担当者_姓		-	-	○	-
10	取引先担当者_名		-	-	○	-
11	契約ステータス		-	○	-	-
12	案件ID		-	○	-	-
13	案件名		-	○	-	-
14	取引先ID		-	○	-	-
15	取引先名		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	部署		-	○	-	-
17	役職		-	○	-	-
18	ビジネスモデル		-	○	-	-
19	業種		-	○	-	-
20	業態		-	○	-	-
21	所在地		-	○	-	-
22	会社規模		-	○	-	-
23	契約フラグ		-	●	-	-
24	初回契約日		-	○	-	-
25	初回契約からの経過日数		-	●	-	-
26	最終契約日		-	○	-	-
27	最終契約からの経過日数		-	○	-	-
28	更新フラグ		-	○	-	-
29	初回更新日		-	○	-	-
30	初回更新からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#36 : 利用するデータファイル②

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
31	次回更新日	-	○	-	-
32	次回更新までの残日数	-	○	-	-
33	最終更新日	-	○	-	-
34	最終更新からの経過日数	-	○	-	-
35	解約フラグ	-	○	-	-
36	初回解約日	-	○	-	-
37	初回解約からの経過日数	-	○	-	-
38	最終解約日	-	○	-	-
39	最終解約からの経過日数	-	○	-	-
40	累計契約回数	-	○	-	-
41	累計契約金額(月)	-	○	-	-
42	累計契約金額(年)	-	○	-	-
43	累計更新回数	-	○	-	-
44	初回契約商品/サービスID	-	○	-	-
45	初回契約商品/サービス名	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
46	初回契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
47	初回契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
48	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
49	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
50	最終契約商品/サービスID	-	○	-	-
51	最終契約商品/サービス名	-	○	-	-
52	最終契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
53	最終契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
54	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
55	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
56	契約中商品/サービスID	-	○	-	-
57	営業担当者ID(IS)	-	○	-	-
58	営業担当者名(IS)	-	○	-	-
59	営業担当者ID(OS)	-	○	-	-
60	営業担当者名(OS)	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#36 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回契約から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
初回契約からの経過日数	●	『30』と等しい	初回契約からの経過日数が30日のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
契約フラグ	●	真	契約しているユーザー	初回契約日	○	指定した日付	初回契約日が指定した日付のユーザー
				最終契約日	○	指定した日付	最終契約日が指定した日付のユーザー
契約ステータス	○	指定した契約ステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	最終契約からの経過日数	○	指定した日数	最終契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	更新フラグ	○	真/偽	更新した/していないユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	初回更新日	○	指定した日付	初回更新日が指定した日付のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回更新からの経過日数	○	指定した日数	初回更新からの経過日数が指定した日数のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	次回更新日	○	指定した日付	次回更新日が指定した日付のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	次回更新までの残日数	○	指定した日数	次回更新までの残日数が指定した日数のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	最終更新日	○	指定した日付	最終更新日が指定した日付のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー	最終更新からの経過日数	○	指定した日数	最終更新からの経過日数が指定した日数のユーザー



#36 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回契約から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
解約フラグ	○	真/偽	解約した/していないユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約日	○	指定した日付	初回解約日が指定した日付のユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約からの経過日数	○	指定した日数	初回解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約日	○	指定した日付	最終解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約からの経過日数	○	指定した日数	最終解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約回数	○	指定した回数	累計契約回数が指定した回数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約金額(月)	○	指定した金額	累計契約金額(月)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(年)	○	指定した金額	累計契約金額(年)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計更新回数	○	指定した回数	累計更新回数が指定した回数のユーザー	契約中商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	初回契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー

施策分類	#	施策名
追加契約の 促進	37	<u>おすすめ商品/サービス紹介シナリオ</u>



#37 : 実現できること



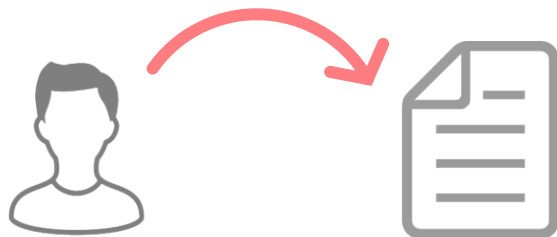
契約済の顧客に対して、**契約商品に基づいた
おすすめ商品を訴求し、アップセル/クロスセルを促す**

ユーザーの変化

契約をしている

既に契約している

サービスを利用中



企業から
お知らせが届く

おすすめ商品を確認し**アップセル/
クロスセル意欲が向上**

こんなサービスもあるのか！



**アップセル/
クロスセルをする**

アップセル/クロスセル完了

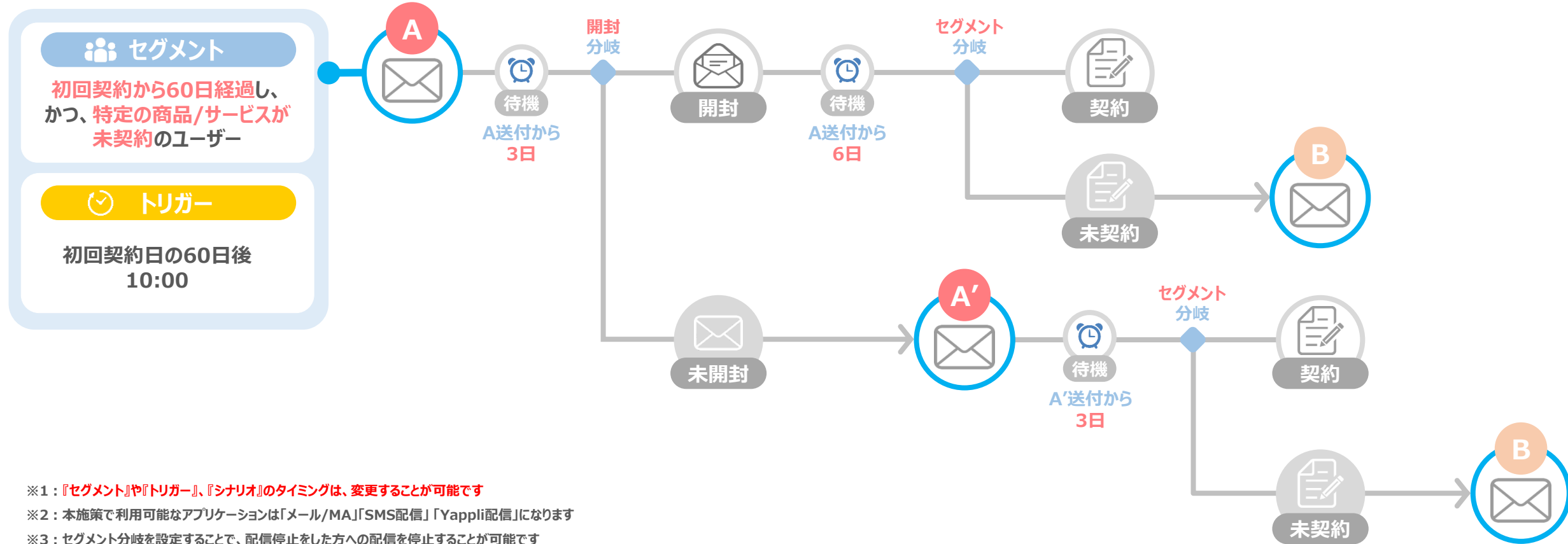
このサービスも
導入してみよう！





#37 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

※4 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります



関連商品/サービスのご紹介



その他人気商品/サービスのご紹介



#37 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	取引先担当者_姓		-	-	○	-
8	取引先担当者_名		-	-	○	-
9	契約ステータス		-	○	-	-
10	案件ID		-	○	-	-
11	案件名		-	○	-	-
12	取引先ID		-	○	-	-
13	取引先名		-	○	-	-
14	部署		-	○	-	-
15	役職		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	ビジネスモデル		-	○	-	-
17	業種		-	○	-	-
18	業態		-	○	-	-
19	所在地		-	○	-	-
20	会社規模		-	○	-	-
21	契約フラグ		-	●	-	-
22	初回契約日		-	○	-	-
23	初回契約からの経過日数		-	●	-	-
24	最終契約日		-	○	-	-
25	最終契約からの経過日数		-	○	-	-
26	更新フラグ		-	○	-	-
27	初回更新日		-	○	-	-
28	初回更新からの経過日数		-	○	-	-
29	次回更新日		-	○	-	-
30	次回更新までの残日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 となります



#37 : 利用するデータファイル②

データ
ファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを 構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント 作成	コンテンツ 挿し込み	配信先 設定
31	最終更新日	-	○	-	-
32	最終更新からの経過日数	-	○	-	-
33	解約フラグ	-	○	-	-
34	初回解約日	-	○	-	-
35	初回解約からの経過日数	-	○	-	-
36	最終解約日	-	○	-	-
37	最終解約からの経過日数	-	○	-	-
38	累計契約回数	-	○	-	-
39	累計契約金額(月)	-	○	-	-
40	累計契約金額(年)	-	○	-	-
41	累計更新回数	-	○	-	-
42	初回契約商品/サービスID	-	○	-	-
43	初回契約商品/サービス名	-	○	-	-
44	初回契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-

#	データファイルを 構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント 作成	コンテンツ 挿し込み	配信先 設定
45	初回契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
46	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
47	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
48	最終契約商品/サービスID	-	○	-	-
49	最終契約商品/サービス名	-	○	-	-
50	最終契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
51	最終契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
52	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
53	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
54	契約中商品/サービスID	-	●	-	-
55	営業担当者ID(IS)	-	○	-	-
56	営業担当者名(IS)	-	○	-	-
57	営業担当者ID(OS)	-	○	-	-
58	営業担当者名(OS)	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 となります



#37 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回契約から60日経過し、かつ、特定の商品/サービスが未契約のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yapli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー
				ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー
初回契約からの経過日数	●	『60』と等しい	初回契約からの経過日数が60日のユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
契約中商品/サービスID	●	『特定の商品/サービスID』を含まない	特定の商品/サービスを契約していないユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
契約フラグ	●	真	契約しているユーザー	初回契約日	○	指定した日付	初回契約日が指定した日付のユーザー
				最終契約日	○	指定した日付	最終契約日が指定した日付のユーザー
契約ステータス	○	指定した契約ステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	最終契約からの経過日数	○	指定した日数	最終契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	更新フラグ	○	真/偽	更新した/していないユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	初回更新日	○	指定した日付	初回更新日が指定した日付のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回更新からの経過日数	○	指定した日数	初回更新からの経過日数が指定した日数のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	次回更新日	○	指定した日付	次回更新日が指定した日付のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	次回更新までの残日数	○	指定した日数	次回更新までの残日数が指定した日数のユーザー



#37 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回契約から60日経過し、かつ、特定の商品/サービスが未契約のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
最終更新日	○	指定した日付	最終更新日が指定した日付のユーザー	初回契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	初回契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
最終更新からの経過日数	○	指定した日数	最終更新からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
解約フラグ	○	真/偽	解約した/していないユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約日	○	指定した日付	初回解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回解約からの経過日数	○	指定した日数	初回解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約日	○	指定した日付	最終解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
最終解約からの経過日数	○	指定した日数	最終解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約回数	○	指定した回数	累計契約回数が指定した回数のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(月)	○	指定した金額	累計契約金額(月)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(年)	○	指定した金額	累計契約金額(年)が指定した金額のユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
累計更新回数	○	指定した回数	累計更新回数が指定した回数のユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー				

施策分類	#	施策名
追加契約の 促進	38	優良顧客へのキャンペーン紹介シナリオ



#38 : 実現できること



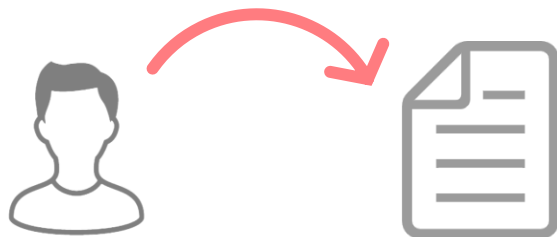
優良顧客に対して、
キャンペーンを訴求し、追加契約を促す

ユーザーの変化

契約をしている

既に契約しており
優良顧客

サービスを利用中



企業から
お知らせが届く

優良顧客向けキャンペーンを**確認**

キャンペーン中なのか…！



追加契約をする

追加契約完了

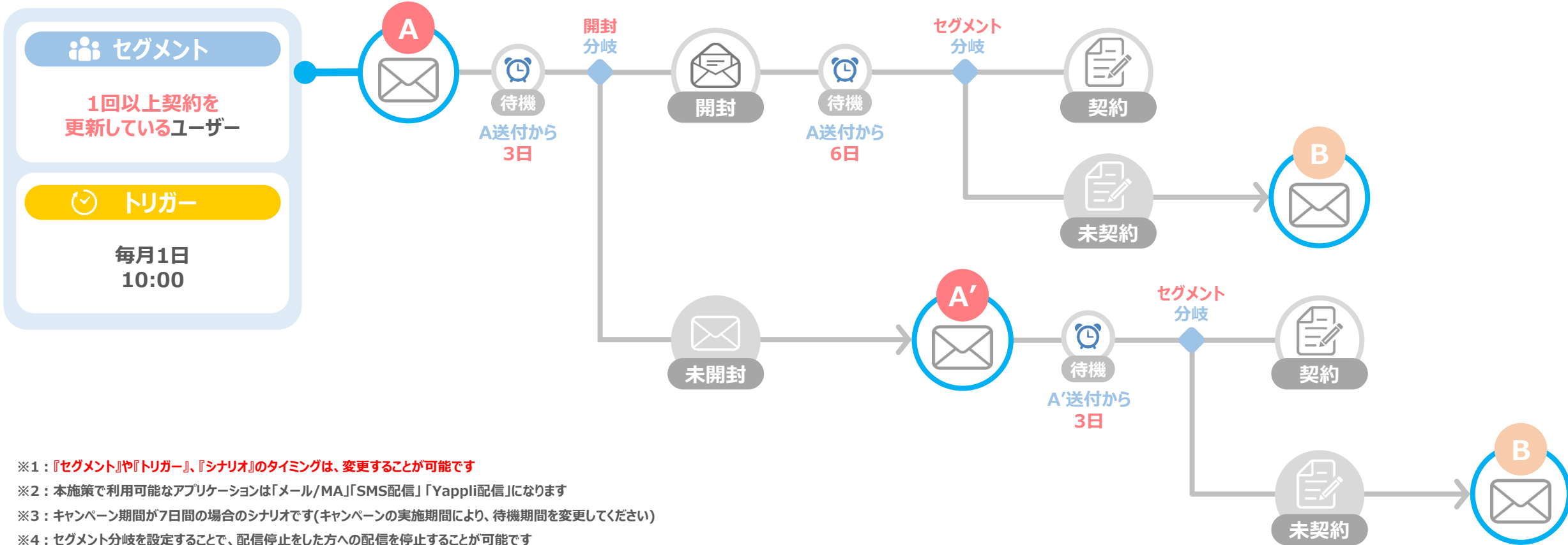
キャンペーンもあるし
このサービスも導入してみよう！





#38 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : キャンペーン期間が7日間の場合のシナリオです(キャンペーンの実施期間により、待機期間を変更してください)

※4 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

※5 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります

A

優良顧客が対象のキャンペーンをご案内

B

キャンペーン終了前日のお知らせ



#38 : 利用するデータファイル①

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	取引先担当者_姓		-	-	○	-
10	取引先担当者_名		-	-	○	-
11	契約ステータス		-	○	-	-
12	案件ID		-	○	-	-
13	案件名		-	○	-	-
14	取引先ID		-	○	-	-
15	取引先名		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	部署		-	○	-	-
17	役職		-	○	-	-
18	ビジネスモデル		-	○	-	-
19	業種		-	○	-	-
20	業態		-	○	-	-
21	所在地		-	○	-	-
22	会社規模		-	○	-	-
23	契約フラグ		-	●	-	-
24	初回契約日		-	○	-	-
25	初回契約からの経過日数		-	○	-	-
26	最終契約日		-	○	-	-
27	最終契約からの経過日数		-	○	-	-
28	更新フラグ		-	○	-	-
29	初回更新日		-	○	-	-
30	初回更新からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#38 : 利用するデータファイル②

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
31	次回更新日	-	○	-	-
32	次回更新までの残日数	-	○	-	-
33	最終更新日	-	○	-	-
34	最終更新からの経過日数	-	○	-	-
35	解約フラグ	-	○	-	-
36	初回解約日	-	○	-	-
37	初回解約からの経過日数	-	○	-	-
38	最終解約日	-	○	-	-
39	最終解約からの経過日数	-	○	-	-
40	累計契約回数	-	○	-	-
41	累計契約金額(月)	-	○	-	-
42	累計契約金額(年)	-	○	-	-
43	累計更新回数	-	●	-	-
44	初回契約商品/サービスID	-	○	-	-
45	初回契約商品/サービス名	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
46	初回契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
47	初回契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
48	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
49	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
50	最終契約商品/サービスID	-	○	-	-
51	最終契約商品/サービス名	-	○	-	-
52	最終契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
53	最終契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
54	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
55	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
56	契約中商品/サービスID	-	○	-	-
57	営業担当者ID(IS)	-	○	-	-
58	営業担当者名(IS)	-	○	-	-
59	営業担当者ID(OS)	-	○	-	-
60	営業担当者名(OS)	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#38 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

1回以上契約を更新しているユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
累計更新回数	●	『1』以上	累計更新回数が1回以上のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
契約フラグ	●	真	契約しているユーザー	初回契約日	○	指定した日付	初回契約日が指定した日付のユーザー
				初回契約からの経過日数	○	指定した日数	初回契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
契約ステータス	○	指定した契約ステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	最終契約日	○	指定した日付	最終契約日が指定した日付のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	最終契約からの経過日数	○	指定した日数	最終契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	更新フラグ	○	真/偽	更新した/していないユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回更新日	○	指定した日付	初回更新日が指定した日付のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	初回更新からの経過日数	○	指定した日数	初回更新からの経過日数が指定した日数のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	次回更新日	○	指定した日付	次回更新日が指定した日付のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	次回更新までの残日数	○	指定した日数	次回更新までの残日数が指定した日数のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー	最終更新日	○	指定した日付	最終更新日が指定した日付のユーザー



#38 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

1回以上契約を更新しているユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
最終更新からの経過日数	○	指定した日数	最終更新からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
解約フラグ	○	真/偽	解約した/していないユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約日	○	指定した日付	初回解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回解約からの経過日数	○	指定した日数	初回解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約日	○	指定した日付	最終解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
最終解約からの経過日数	○	指定した日数	最終解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約回数	○	指定した回数	累計契約回数が指定した回数のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(月)	○	指定した金額	累計契約金額(月)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(年)	○	指定した金額	累計契約金額(年)が指定した金額のユーザー	契約中商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	初回契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー

施策分類	#	施策名
追加契約の 促進	39	契約後離脱顧客に対する 再契約への引き上げシナリオ



#39 : 実現できること



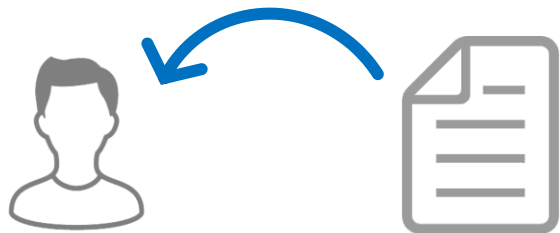
解約した顧客に対して、
契約のメリットを訴求し、再契約を促すメールを配信する

ユーザーの変化

解約している

サービスを解約

解約



企業から
お知らせが届く

再契約を促すメールを確認

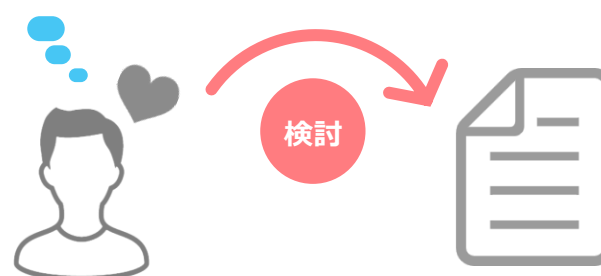
契約するとこんな
メリットもあったんだ！



再契約を検討する

再契約を検討

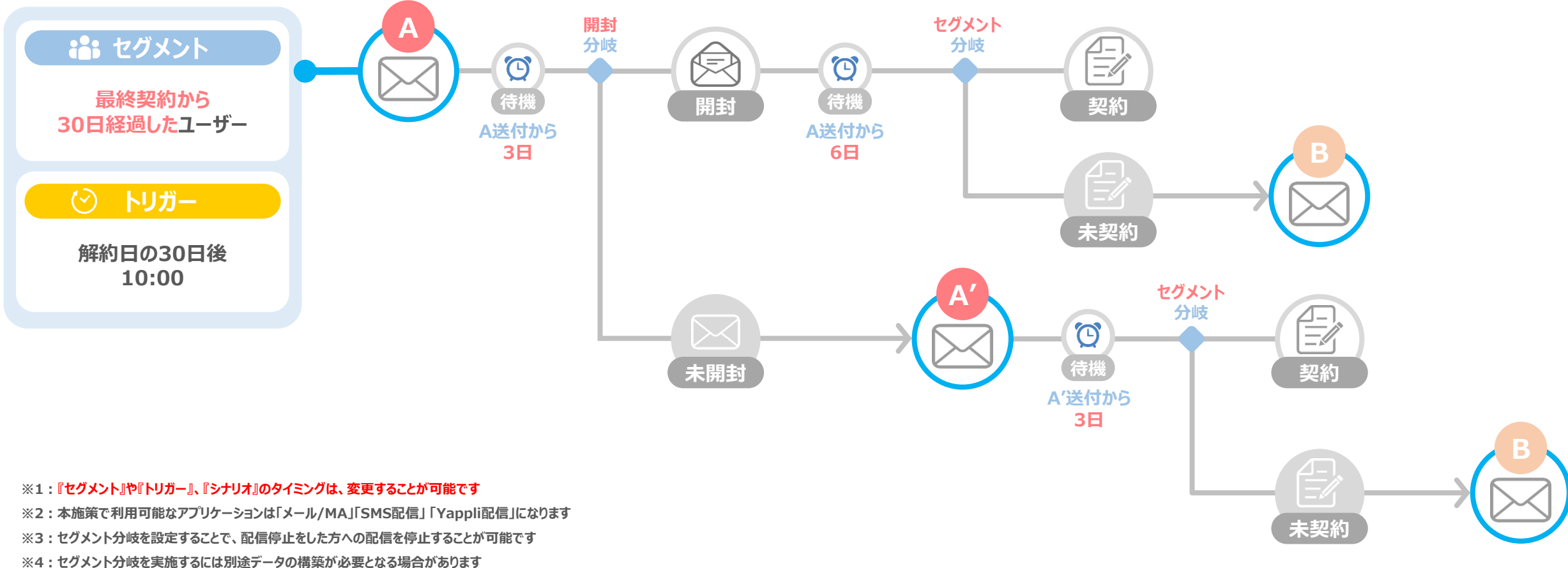
もう一度導入を
検討してみようかな…！





#39 : シナリオ

b→dash



前回利用のお礼と最新活用事例をご紹介します



サービスのアップデートをご紹介します



#39 : 利用するデータファイル①

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	取引先担当者_姓		-	-	○	-
10	取引先担当者_名		-	-	○	-
11	契約ステータス		-	○	-	-
12	案件ID		-	○	-	-
13	案件名		-	○	-	-
14	取引先ID		-	○	-	-
15	取引先名		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	部署		-	○	-	-
17	役職		-	○	-	-
18	ビジネスモデル		-	○	-	-
19	業種		-	○	-	-
20	業態		-	○	-	-
21	所在地		-	○	-	-
22	会社規模		-	○	-	-
23	契約フラグ		-	●	-	-
24	初回契約日		-	○	-	-
25	初回契約からの経過日数		-	○	-	-
26	最終契約日		-	○	-	-
27	最終契約からの経過日数		-	●	-	-
28	更新フラグ		-	○	-	-
29	初回更新日		-	○	-	-
30	初回更新からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#39 : 利用するデータファイル②

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
31	次回更新日	-	○	-	-
32	次回更新までの残日数	-	○	-	-
33	最終更新日	-	○	-	-
34	最終更新からの経過日数	-	○	-	-
35	解約フラグ	-	○	-	-
36	初回解約日	-	○	-	-
37	初回解約からの経過日数	-	○	-	-
38	最終解約日	-	○	-	-
39	最終解約からの経過日数	-	○	-	-
40	累計契約回数	-	○	-	-
41	累計契約金額(月)	-	○	-	-
42	累計契約金額(年)	-	○	-	-
43	累計更新回数	-	○	-	-
44	初回契約商品/サービスID	-	○	-	-
45	初回契約商品/サービス名	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
46	初回契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
47	初回契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
48	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
49	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
50	最終契約商品/サービスID	-	○	-	-
51	最終契約商品/サービス名	-	○	-	-
52	最終契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
53	最終契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
54	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
55	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
56	契約中商品/サービスID	-	○	-	-
57	営業担当者ID(IS)	-	○	-	-
58	営業担当者名(IS)	-	○	-	-
59	営業担当者ID(OS)	-	○	-	-
60	営業担当者名(OS)	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#39 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

最終契約から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終契約からの経過日数	●	『30』と等しい	最終契約からの経過日数が30日のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
契約フラグ	●	偽	契約していないユーザー	初回契約日	○	指定した日付	初回契約日が指定した日付のユーザー
				初回契約からの経過日数	○	指定した日数	初回契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
契約ステータス	○	指定した契約ステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	最終契約日	○	指定した日付	最終契約日が指定した日付のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	更新フラグ	○	真/偽	更新した/していないユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	初回更新日	○	指定した日付	初回更新日が指定した日付のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回更新からの経過日数	○	指定した日数	初回更新からの経過日数が指定した日数のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	次回更新日	○	指定した日付	次回更新日が指定した日付のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	次回更新までの残日数	○	指定した日数	次回更新までの残日数が指定した日数のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	最終更新日	○	指定した日付	最終更新日が指定した日付のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー	最終更新からの経過日数	○	指定した日数	最終更新からの経過日数が指定した日数のユーザー



#39 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

最終契約から30日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
解約フラグ	○	真/偽	解約した/していないユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約日	○	指定した日付	初回解約日が指定した日付のユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約からの経過日数	○	指定した日数	初回解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約日	○	指定した日付	最終解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約からの経過日数	○	指定した日数	最終解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約回数	○	指定した回数	累計契約回数が指定した回数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約金額(月)	○	指定した金額	累計契約金額(月)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(年)	○	指定した金額	累計契約金額(年)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計更新回数	○	指定した回数	累計更新回数が指定した回数のユーザー	契約中商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	初回契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー

施策分類	#	施策名
追加契約の 促進	40	契約更新リマインドシナリオ



#40 : 実現できること



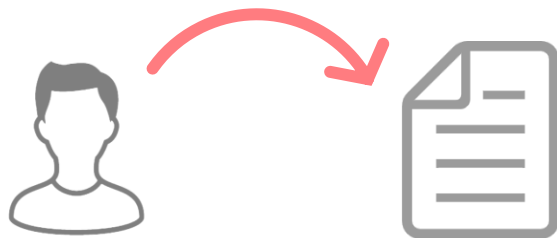
契約更新が近づいている顧客に対して、
契約更新をリマインドし、更新を促す

ユーザーの変化

契約をしている

既に契約している

サービスを利用中



企業から
お知らせが届く

通知により
契約更新を認識

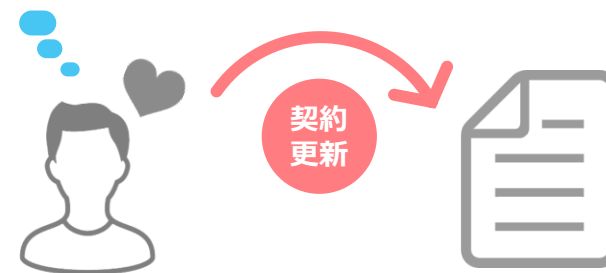
そろそろ契約更新日か！



契約を更新する

契約更新完了

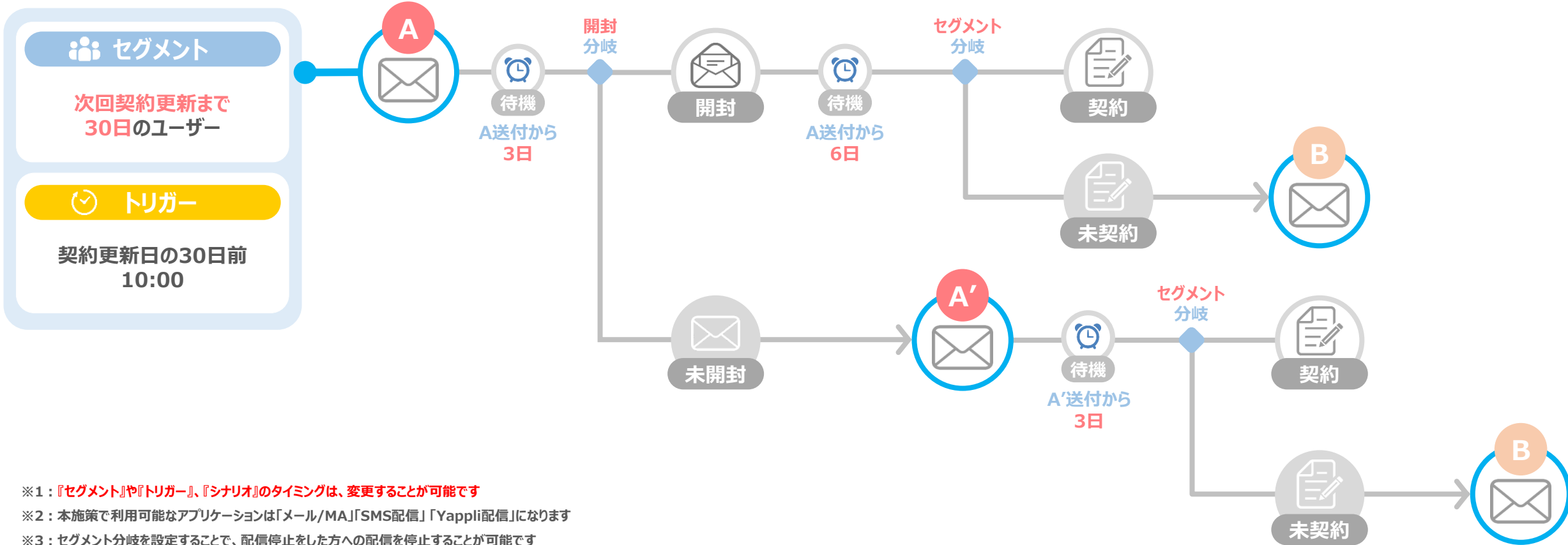
引き続き利用しよう！





#40 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

※4 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります



契約更新日の30日前をお知らせ



契約更新日の前日をリマインド



#40 : 利用するデータファイル①

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	取引先担当者_姓		-	-	○	-
10	取引先担当者_名		-	-	○	-
11	契約ステータス		-	○	-	-
12	案件ID		-	○	-	-
13	案件名		-	○	-	-
14	取引先ID		-	○	-	-
15	取引先名		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	部署		-	○	-	-
17	役職		-	○	-	-
18	ビジネスモデル		-	○	-	-
19	業種		-	○	-	-
20	業態		-	○	-	-
21	所在地		-	○	-	-
22	会社規模		-	○	-	-
23	契約フラグ		-	●	-	-
24	初回契約日		-	○	-	-
25	初回契約からの経過日数		-	○	-	-
26	最終契約日		-	○	-	-
27	最終契約からの経過日数		-	○	-	-
28	更新フラグ		-	○	-	-
29	初回更新日		-	○	-	-
30	初回更新からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#40 : 利用するデータファイル②

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
31	次回更新日	-	○	-	-
32	次回更新までの残日数	-	●	-	-
33	最終更新日	-	○	-	-
34	最終更新からの経過日数	-	○	-	-
35	解約フラグ	-	○	-	-
36	初回解約日	-	○	-	-
37	初回解約からの経過日数	-	○	-	-
38	最終解約日	-	○	-	-
39	最終解約からの経過日数	-	○	-	-
40	累計契約回数	-	○	-	-
41	累計契約金額(月)	-	○	-	-
42	累計契約金額(年)	-	○	-	-
43	累計更新回数	-	○	-	-
44	初回契約商品/サービスID	-	○	-	-
45	初回契約商品/サービス名	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
46	初回契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
47	初回契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
48	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
49	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
50	最終契約商品/サービスID	-	○	-	-
51	最終契約商品/サービス名	-	○	-	-
52	最終契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
53	最終契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
54	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
55	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
56	契約中商品/サービスID	-	○	-	-
57	営業担当者ID(IS)	-	○	-	-
58	営業担当者名(IS)	-	○	-	-
59	営業担当者ID(OS)	-	○	-	-
60	営業担当者名(OS)	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#40 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

次回契約更新まで30日のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
次回更新までの残日数	●	『30』と等しい	次回更新まで30日のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
契約フラグ	●	真	契約しているユーザー	初回契約日	○	指定した日付	初回契約日が指定した日付のユーザー
				初回契約からの経過日数	○	指定した日数	初回契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
契約ステータス	○	指定した契約ステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	最終契約日	○	指定した日付	最終契約日が指定した日付のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	最終契約からの経過日数	○	指定した日数	最終契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	更新フラグ	○	真/偽	更新した/していないユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回更新日	○	指定した日付	初回更新日が指定した日付のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	初回更新からの経過日数	○	指定した日数	初回更新からの経過日数が指定した日数のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	次回更新日	○	指定した日付	次回更新日が指定した日付のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	最終更新日	○	指定した日付	最終更新日が指定した日付のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー	最終更新からの経過日数	○	指定した日数	最終更新からの経過日数が指定した日数のユーザー



#40 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

次回契約更新まで30日のユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
解約フラグ	○	真/偽	解約した/していないユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約日	○	指定した日付	初回解約日が指定した日付のユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約からの経過日数	○	指定した日数	初回解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約日	○	指定した日付	最終解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約からの経過日数	○	指定した日数	最終解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約回数	○	指定した回数	累計契約回数が指定した回数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約金額(月)	○	指定した金額	累計契約金額(月)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(年)	○	指定した金額	累計契約金額(年)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計更新回数	○	指定した回数	累計更新回数が指定した回数のユーザー	契約中商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	初回契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー

施策分類	#	施策名
追加契約の 促進	41	別事業部へのアプローチシナリオ



#41 : 実現できること



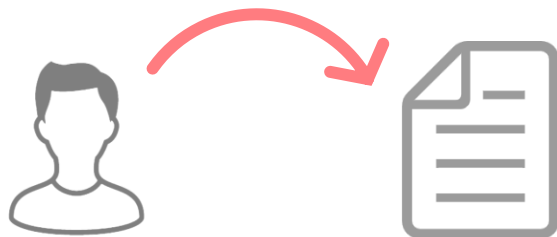
契約済の顧客に対して、
別事業部での契約を促すメールを訴求し、追加契約を促す

ユーザーの変化

契約をしている

既に契約している

サービスを利用中



企業から
お知らせが届く

通知により、別事業部での
契約意欲が向上

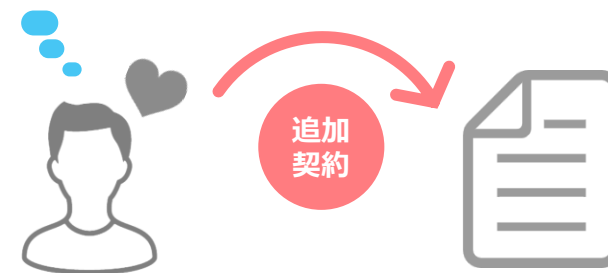
他の事業部でも利用すると
こんなメリットがあるのか！



別事業部でも
契約をする

追加契約完了

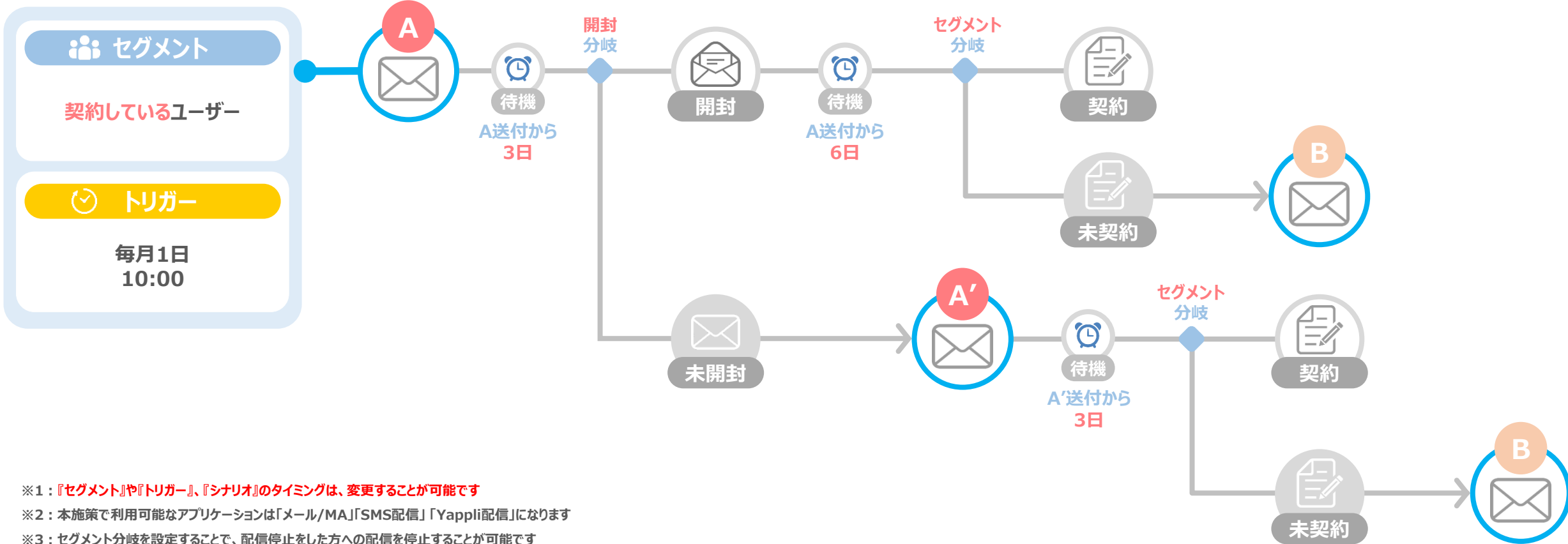
他の事業部でも
導入してみよう！





#41 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

※4 : セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります

A

類似事業の活用事例をご紹介します

B

その他サービスの活用事例をご紹介します



#41 : 利用するデータファイル①

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	取引先担当者_姓		-	-	○	-
10	取引先担当者_名		-	-	○	-
11	契約ステータス		-	○	-	-
12	案件ID		-	○	-	-
13	案件名		-	○	-	-
14	取引先ID		-	○	-	-
15	取引先名		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	部署		-	○	-	-
17	役職		-	○	-	-
18	ビジネスモデル		-	○	-	-
19	業種		-	○	-	-
20	業態		-	○	-	-
21	所在地		-	○	-	-
22	会社規模		-	○	-	-
23	契約フラグ		-	●	-	-
24	初回契約日		-	○	-	-
25	初回契約からの経過日数		-	○	-	-
26	最終契約日		-	○	-	-
27	最終契約からの経過日数		-	○	-	-
28	更新フラグ		-	○	-	-
29	初回更新日		-	○	-	-
30	初回更新からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#41：利用するデータファイル②

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
31	次回更新日	-	○	-	-
32	次回更新までの残日数	-	○	-	-
33	最終更新日	-	○	-	-
34	最終更新からの経過日数	-	○	-	-
35	解約フラグ	-	○	-	-
36	初回解約日	-	○	-	-
37	初回解約からの経過日数	-	○	-	-
38	最終解約日	-	○	-	-
39	最終解約からの経過日数	-	○	-	-
40	累計契約回数	-	○	-	-
41	累計契約金額(月)	-	○	-	-
42	累計契約金額(年)	-	○	-	-
43	累計更新回数	-	○	-	-
44	初回契約商品/サービスID	-	○	-	-
45	初回契約商品/サービス名	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
46	初回契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
47	初回契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
48	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
49	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
50	最終契約商品/サービスID	-	○	-	-
51	最終契約商品/サービス名	-	○	-	-
52	最終契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
53	最終契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
54	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
55	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
56	契約中商品/サービスID	-	○	-	-
57	営業担当者ID(IS)	-	○	-	-
58	営業担当者名(IS)	-	○	-	-
59	営業担当者ID(OS)	-	○	-	-
60	営業担当者名(OS)	-	○	-	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

#41 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

契約しているユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
契約フラグ	●	真	契約しているユーザー	会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
契約ステータス	○	指定した契約ステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	初回契約日	○	指定した日付	初回契約日が指定した日付のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	初回契約からの経過日数	○	指定した日数	初回契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	最終契約日	○	指定した日付	最終契約日が指定した日付のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	最終契約からの経過日数	○	指定した日数	最終契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	更新フラグ	○	真/偽	更新した/していないユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	初回更新日	○	指定した日付	初回更新日が指定した日付のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	初回更新からの経過日数	○	指定した日数	初回更新からの経過日数が指定した日数のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー	次回更新日	○	指定した日付	次回更新日が指定した日付のユーザー
業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー	次回更新までの残日数	○	指定した日数	次回更新までの残日数が指定した日数のユーザー
業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー	最終更新日	○	指定した日付	最終更新日が指定した日付のユーザー
				最終更新からの経過日数	○	指定した日数	最終更新からの経過日数が指定した日数のユーザー



#41 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

契約しているユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
解約フラグ	○	真/偽	解約した/していないユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約日	○	指定した日付	初回解約日が指定した日付のユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約からの経過日数	○	指定した日数	初回解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約日	○	指定した日付	最終解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約からの経過日数	○	指定した日数	最終解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約回数	○	指定した回数	累計契約回数が指定した回数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約金額(月)	○	指定した金額	累計契約金額(月)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(年)	○	指定した金額	累計契約金額(年)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計更新回数	○	指定した回数	累計更新回数が指定した回数のユーザー	契約中商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	初回契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー

施策分類	#	施策名
満足度調査	42	<u>サービス利用度満足度調査シナリオ</u>



#42 : 実現できること



契約済の顧客に対して、

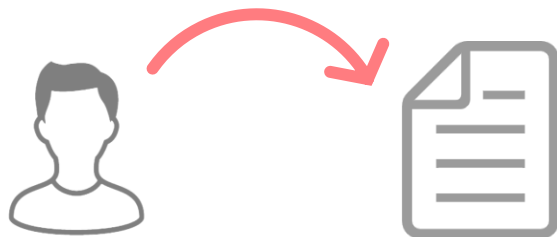
アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す

ユーザーの変化

契約をしている

既に契約している

サービスを利用中



企業から
お知らせが届く

アンケートの依頼を確認し
回答意欲が向上

特典がもらえるんだ！



フォームへ移動し
回答をする

回答完了

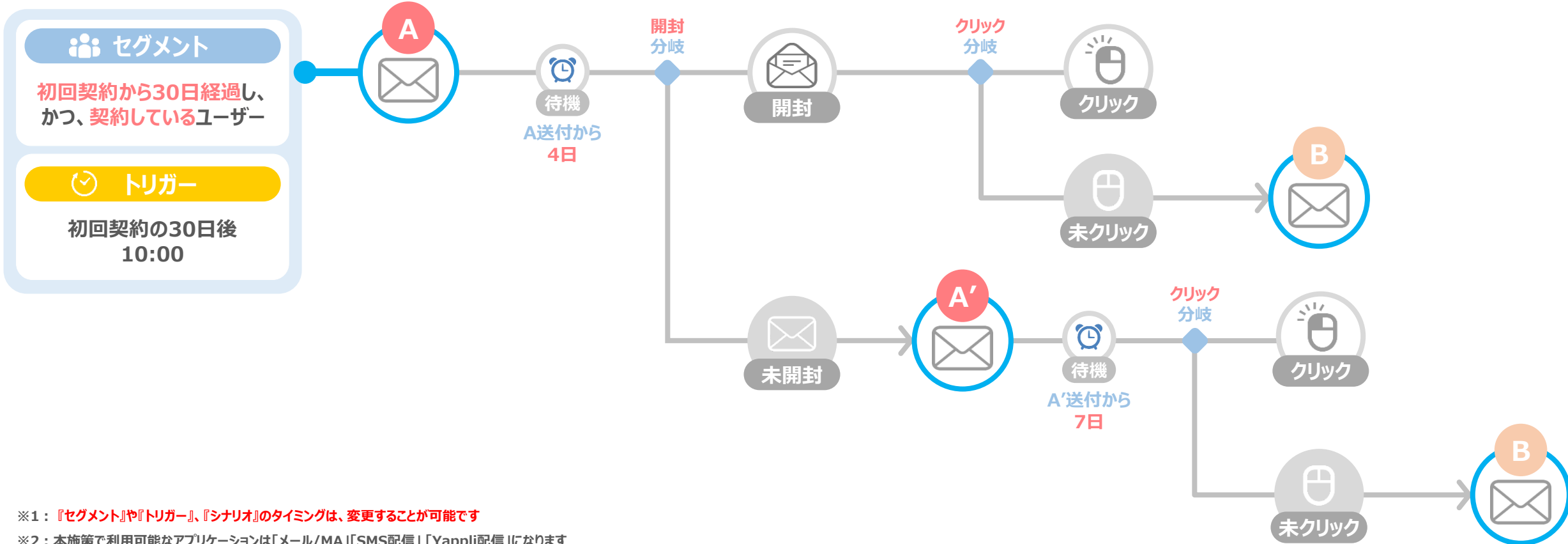
特典もあるし、回答しよう！





#42 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A

サービスの満足度をヒアリングする
アンケート回答を依頼

B

アンケートの回答期限が迫っていることをリマインド



#42 : 利用するデータファイル①

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	取引先担当者_姓		-	-	○	-
10	取引先担当者_名		-	-	○	-
11	契約ステータス		-	○	-	-
12	案件ID		-	○	-	-
13	案件名		-	○	-	-
14	取引先ID		-	○	-	-
15	取引先名		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	部署		-	○	-	-
17	役職		-	○	-	-
18	ビジネスモデル		-	○	-	-
19	業種		-	○	-	-
20	業態		-	○	-	-
21	所在地		-	○	-	-
22	会社規模		-	○	-	-
23	契約フラグ		-	●	-	-
24	初回契約日		-	○	-	-
25	初回契約からの経過日数		-	●	-	-
26	最終契約日		-	○	-	-
27	最終契約からの経過日数		-	○	-	-
28	更新フラグ		-	○	-	-
29	初回更新日		-	○	-	-
30	初回更新からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#42 : 利用するデータファイル②

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
31	次回更新日	-	○	-	-
32	次回更新までの残日数	-	○	-	-
33	最終更新日	-	○	-	-
34	最終更新からの経過日数	-	○	-	-
35	解約フラグ	-	○	-	-
36	初回解約日	-	○	-	-
37	初回解約からの経過日数	-	○	-	-
38	最終解約日	-	○	-	-
39	最終解約からの経過日数	-	○	-	-
40	累計契約回数	-	○	-	-
41	累計契約金額(月)	-	○	-	-
42	累計契約金額(年)	-	○	-	-
43	累計更新回数	-	○	-	-
44	初回契約商品/サービスID	-	○	-	-
45	初回契約商品/サービス名	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
46	初回契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
47	初回契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
48	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
49	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
50	最終契約商品/サービスID	-	○	-	-
51	最終契約商品/サービス名	-	○	-	-
52	最終契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
53	最終契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
54	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
55	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
56	契約中商品/サービスID	-	○	-	-
57	営業担当者ID(IS)	-	○	-	-
58	営業担当者名(IS)	-	○	-	-
59	営業担当者ID(OS)	-	○	-	-
60	営業担当者名(OS)	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#42 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

初回契約から30日経過し、かつ、契約しているユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
初回契約からの経過日数	●	『30』と等しい	初回契約からの経過日数が30日のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
契約フラグ	●	真	契約しているユーザー	初回契約日	○	指定した日付	初回契約日が指定した日付のユーザー
				最終契約日	○	指定した日付	最終契約日が指定した日付のユーザー
契約ステータス	○	指定した契約ステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	最終契約からの経過日数	○	指定した日数	最終契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	更新フラグ	○	真/偽	更新した/していないユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	初回更新日	○	指定した日付	初回更新日が指定した日付のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回更新からの経過日数	○	指定した日数	初回更新からの経過日数が指定した日数のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	次回更新日	○	指定した日付	次回更新日が指定した日付のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	次回更新までの残日数	○	指定した日数	次回更新までの残日数が指定した日数のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	最終更新日	○	指定した日付	最終更新日が指定した日付のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー	最終更新からの経過日数	○	指定した日数	最終更新からの経過日数が指定した日数のユーザー



#42 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

初回契約から30日経過し、かつ、契約しているユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
解約フラグ	○	真/偽	解約した/していないユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約日	○	指定した日付	初回解約日が指定した日付のユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約からの経過日数	○	指定した日数	初回解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約日	○	指定した日付	最終解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約からの経過日数	○	指定した日数	最終解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約回数	○	指定した回数	累計契約回数が指定した回数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約金額(月)	○	指定した金額	累計契約金額(月)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(年)	○	指定した金額	累計契約金額(年)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計更新回数	○	指定した回数	累計更新回数が指定した回数のユーザー	契約中商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	初回契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー

施策分類	#	施策名
満足度調査	43	契約終了後の満足度調査シナリオ



#43 : 実現できること



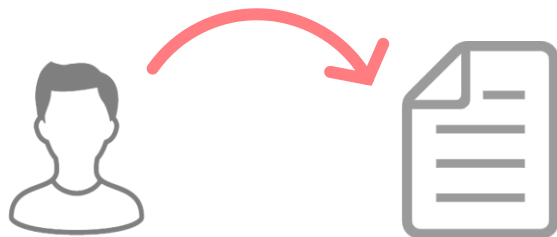
契約が終了した顧客に対して、
アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す

ユーザーの変化

契約期間が終了する

契約終了

契約が終了



企業から
お知らせが届く

アンケートの依頼を確認し
回答意欲が向上

特典がもらえるんだ！



フォームへ移動し
回答をする

回答完了

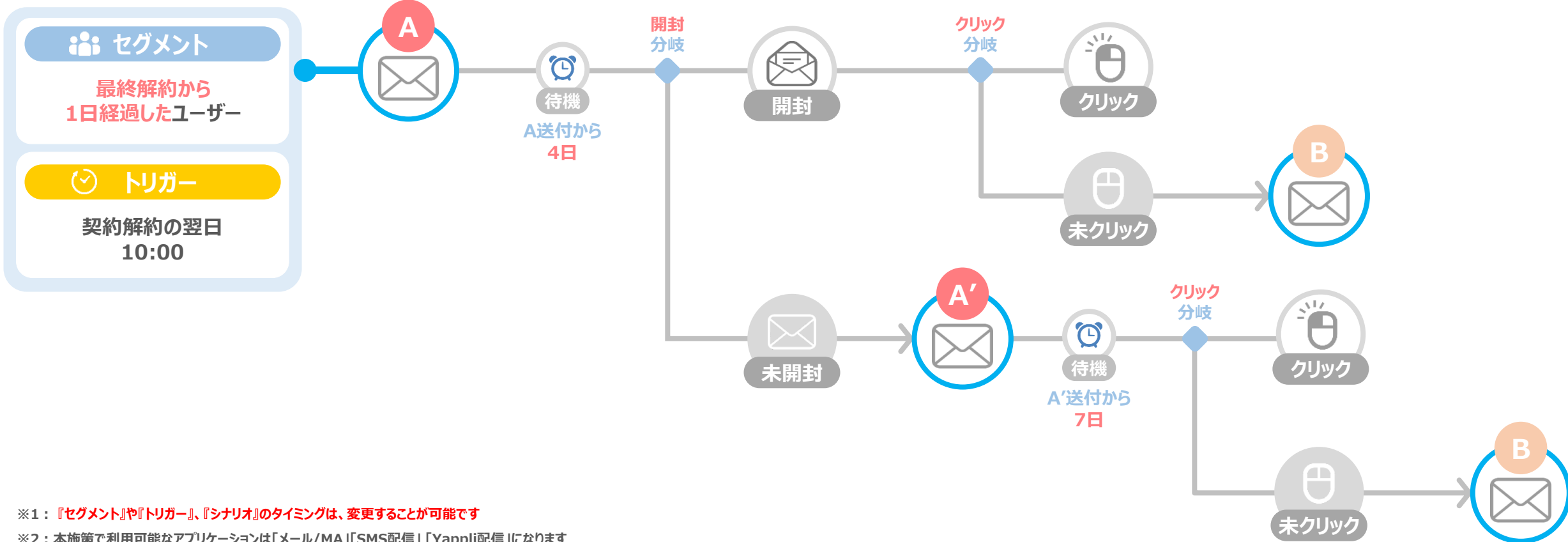
特典もあるし、回答しよう！





#43 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」「Yappli配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A

サービスの満足度をヒアリングする
アンケート回答を依頼

B

アンケートの回答期限が迫っていることをリマインド



#43 : 利用するデータファイル①

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
1	取引先担当者ID		●	-	-	-
2	メール/MA	メールアドレス(メイン)	-	-	-	●
3		メールアドレス(サブ)	-	-	-	○
4		メルマガ許可フラグ	-	●	-	-
5	SMS配信	電話番号	-	-	-	○
6		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
7	Yappli配信	Yappli ID	-	-	-	○
8		Yappli配信許可フラグ	-	○	-	-
9	取引先担当者_姓		-	-	○	-
10	取引先担当者_名		-	-	○	-
11	契約ステータス		-	○	-	-
12	案件ID		-	○	-	-
13	案件名		-	○	-	-
14	取引先ID		-	○	-	-
15	取引先名		-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム		利用用途			
			主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
16	部署		-	○	-	-
17	役職		-	○	-	-
18	ビジネスモデル		-	○	-	-
19	業種		-	○	-	-
20	業態		-	○	-	-
21	所在地		-	○	-	-
22	会社規模		-	○	-	-
23	契約フラグ		-	●	-	-
24	初回契約日		-	○	-	-
25	初回契約からの経過日数		-	○	-	-
26	最終契約日		-	○	-	-
27	最終契約からの経過日数		-	○	-	-
28	更新フラグ		-	○	-	-
29	初回更新日		-	○	-	-
30	初回更新からの経過日数		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#43 : 利用するデータファイル②

データファイル名

既存顧客配信シナリオ用

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
31	次回更新日	-	○	-	-
32	次回更新までの残日数	-	○	-	-
33	最終更新日	-	○	-	-
34	最終更新からの経過日数	-	○	-	-
35	解約フラグ	-	○	-	-
36	初回解約日	-	○	-	-
37	初回解約からの経過日数	-	○	-	-
38	最終解約日	-	○	-	-
39	最終解約からの経過日数	-	●	-	-
40	累計契約回数	-	○	-	-
41	累計契約金額(月)	-	○	-	-
42	累計契約金額(年)	-	○	-	-
43	累計更新回数	-	○	-	-
44	初回契約商品/サービスID	-	○	-	-
45	初回契約商品/サービス名	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント作成	コンテンツ挿し込み	配信先設定
46	初回契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
47	初回契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
48	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
49	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
50	最終契約商品/サービスID	-	○	-	-
51	最終契約商品/サービス名	-	○	-	-
52	最終契約商品/サービスカテゴリID	-	○	-	-
53	最終契約商品/サービスカテゴリ名	-	○	-	-
54	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	-	○	-	-
55	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	-	○	-	-
56	契約中商品/サービスID	-	○	-	-
57	営業担当者ID(IS)	-	○	-	-
58	営業担当者名(IS)	-	○	-	-
59	営業担当者ID(OS)	-	○	-	-
60	営業担当者名(OS)	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#43 : セグメントデータの作成方法①

セグメント内容

最終解約から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS配信 Yappli配信のうち利用するアプリケーションに応じて設定)	●	真	配信を許可しているユーザー	業種	○	指定した業種	指定した業種のユーザー
				業態	○	指定した業態	指定した業態のユーザー
最終解約からの経過日数	●	『1』と等しい	最終解約からの経過日数が1日のユーザー	所在地	○	指定した所在地	オフィス所在地が指定した所在地のユーザー
				会社規模	○	指定した会社規模	指定した会社規模のユーザー
契約フラグ	●	偽	契約していないユーザー	初回契約日	○	指定した日付	初回契約日が指定した日付のユーザー
				初回契約からの経過日数	○	指定した日数	初回契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
契約ステータス	○	指定した契約ステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	最終契約日	○	指定した日付	最終契約日が指定した日付のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー	最終契約からの経過日数	○	指定した日数	最終契約からの経過日数が指定した日数のユーザー
案件名	○	指定した案件名	指定した案件のユーザー	更新フラグ	○	真/偽	更新した/していないユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー	初回更新日	○	指定した日付	初回更新日が指定した日付のユーザー
取引先名	○	指定した取引先名	指定した取引先のユーザー	初回更新からの経過日数	○	指定した日数	初回更新からの経過日数が指定した日数のユーザー
部署	○	指定した部署	指定した部署のユーザー	次回更新日	○	指定した日付	次回更新日が指定した日付のユーザー
役職	○	指定した役職	指定した役職のユーザー	次回更新までの残日数	○	指定した日数	次回更新までの残日数が指定した日数のユーザー
ビジネスモデル	○	指定したビジネスモデル	指定したビジネスモデルの企業で勤務しているユーザー	最終更新日	○	指定した日付	最終更新日が指定した日付のユーザー



#43 : セグメントデータの作成方法②

セグメント内容

最終解約から1日経過したユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		カラム	必須/ 任意	絞込み条件	
		設定内容	意味			設定内容	意味
最終更新からの経過日数	○	指定した日数	最終更新からの経過日数が指定した日数のユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
解約フラグ	○	真/偽	解約した/していないユーザー	初回契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	初回契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
初回解約日	○	指定した日付	初回解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回解約からの経過日数	○	指定した日数	初回解約からの経過日数が指定した日数のユーザー	最終契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
最終解約日	○	指定した日付	最終解約日が指定した日付のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約回数	○	指定した回数	累計契約回数が指定した回数のユーザー	最終契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	最終契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー
累計契約金額(月)	○	指定した金額	累計契約金額(月)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリID	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリID	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計契約金額(年)	○	指定した金額	累計契約金額(年)が指定した金額のユーザー	最終契約商品/サービスサブカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスサブカテゴリ名	最終契約商品/サービスサブカテゴリが指定した商品/サービスサブカテゴリのユーザー
累計更新回数	○	指定した回数	累計更新回数が指定した回数のユーザー	契約中商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー
初回契約商品/サービスID	○	指定した商品/サービスID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(IS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービス名	○	指定した商品/サービス名	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者名(IS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリID	○	指定した商品/ サービスカテゴリID	指定した商品/サービスを契約しているユーザー	営業担当者ID(OS)	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
初回契約商品/サービスカテゴリ名	○	指定した商品/ サービスカテゴリ名	初回契約商品/サービスカテゴリが指定した商品/サービスカテゴリのユーザー	営業担当者名(OS)	○	指定した営業担当者名	営業担当者が指定した担当者のユーザー



シナリオ 施策一覧②

目的	施策分類	#	施策名	施策を通して実現できること	対象ページ
新規 リードへの アプローチ (2/2)	セミナー参加 リードへの アプローチ	23	セミナー参加促進シナリオ	リードに対して、セミナー情報を訴求し、セミナー参加を促す	P194~202
		24	セミナー参加リマインドシナリオ	セミナー参加予約者に対して、予約日をリマインドし、セミナー参加を促す	P203~207
		25	セミナー参加リードに対する商談への引き上げシナリオ	セミナー参加者に対して、お礼と事例/WPの訴求をし、サービスへの興味喚起を促す	P208~212
		26	セミナー参加リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	セミナー参加したものの離脱したリードに対して、事例/WPの訴求をし、サービスへの興味喚起を促す	P213~217
	架電後のアプローチ	27	架電後フォローシナリオ	架電したリードに対し、フォローメールを配信する	P218~224
		28	架電リード(離脱)に対する商談への引き上げシナリオ	架電したものの商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、商談を促すコンテンツを送付する	P225~231
		29	新商品/サービス紹介シナリオ	リードに対して、新サービス情報訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P232~238
		30	特別キャンペーン紹介シナリオ	リードに対して、特別キャンペーンを訴求し、資料請求/問い合わせを促す	P239~245
	商談後のアプローチ	31	初回商談リマインドシナリオ	初回商談の予定が決まっているリードに対して、商談のメリットを訴求し、リマインドメールを配信する	P246~252
		32	初回商談後フォローシナリオ	初回商談したリードに対して、商談のメリットを訴求し、フォローメールを配信する	P253~259
		33	初回商談リード(離脱)に対する再商談への引き上げシナリオ	初回商談したものの次の商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する	P260~266
		34	複数回商談リード(離脱)に対する再商談への引き上げシナリオ	複数回商談したものの次の商談に繋がっていないリードに対して、商談のメリットを訴求し、再商談を促すコンテンツを送付する	P267~273
既存顧客への アプローチ	追加契約の促進	35	顧客紹介キャンペーンシナリオ	契約済の顧客に対して、紹介キャンペーンを訴求し、顧客紹介を促す	P275~281
		36	活用事例紹介シナリオ	契約済の顧客に対して、活用事例を訴求し、アップセル/クロスセルを促す	P282~288
		37	おすすめ商品/サービス紹介シナリオ	契約済の顧客に対して、契約商品に基づいたおすすめ商品を訴求し、アップセル/クロスセルを促す	P289~295
		38	優良顧客へのキャンペーン紹介シナリオ	優良顧客に対して、キャンペーンを訴求し、追加契約を促す	P296~302
		39	契約後離脱顧客に対する再契約への引き上げシナリオ	解約した顧客に対して、契約のメリットを訴求し、再契約を促すメールを配信する	P303~309
		40	契約更新リマインドシナリオ	契約更新が近づいている顧客に対して、契約更新をリマインドし、更新を促す	P310~316
		41	別事業部へのアプローチシナリオ	契約済の顧客に対して、別事業部での契約を促すメールを訴求し、追加契約を促す	P317~323
	満足度調査	42	サービス利用度満足度調査シナリオ	契約済の顧客に対して、アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す	P324~330
		43	契約終了後の満足度調査シナリオ	契約が終了した顧客に対して、アンケート回答のメリットを訴求し、満足度調査への回答を促す	P331~337
営業担当への アプローチ	ホットリード通知	44	担当営業者へのホットリード通知(新規)	契約していないリードがCVに至った際に、営業者に通知メールを配信する	P339~343
		45	担当営業者へのホットリード通知(既存)	契約済の顧客がCVに至った際に、営業者に通知メールを配信する	P344~348

施策分類	#	施策名
ホットリード 通知	44	<u>担当営業者へのホットリード通知(新規)</u>



#44 : 実現できること



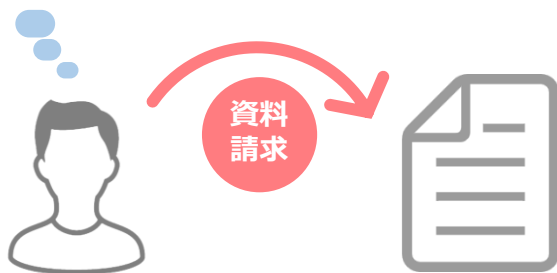
契約していないリードがCVに至った際に、
営業者に通知メールを配信する

ユーザーの変化

リードがCVに至る

CV(資料請求)する

資料を請求してみよう！



営業担当者に
通知が届く

通知により
リードがCVに至った事を認識

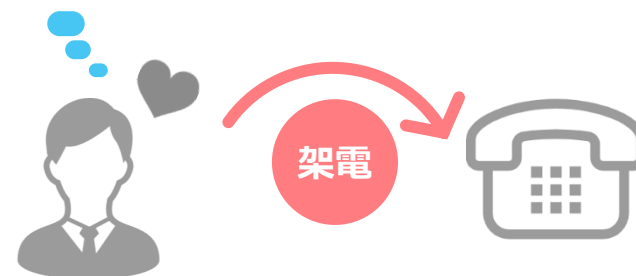
お、資料請求してくれた！



営業担当者が
リードにアプローチする

アプローチ完了

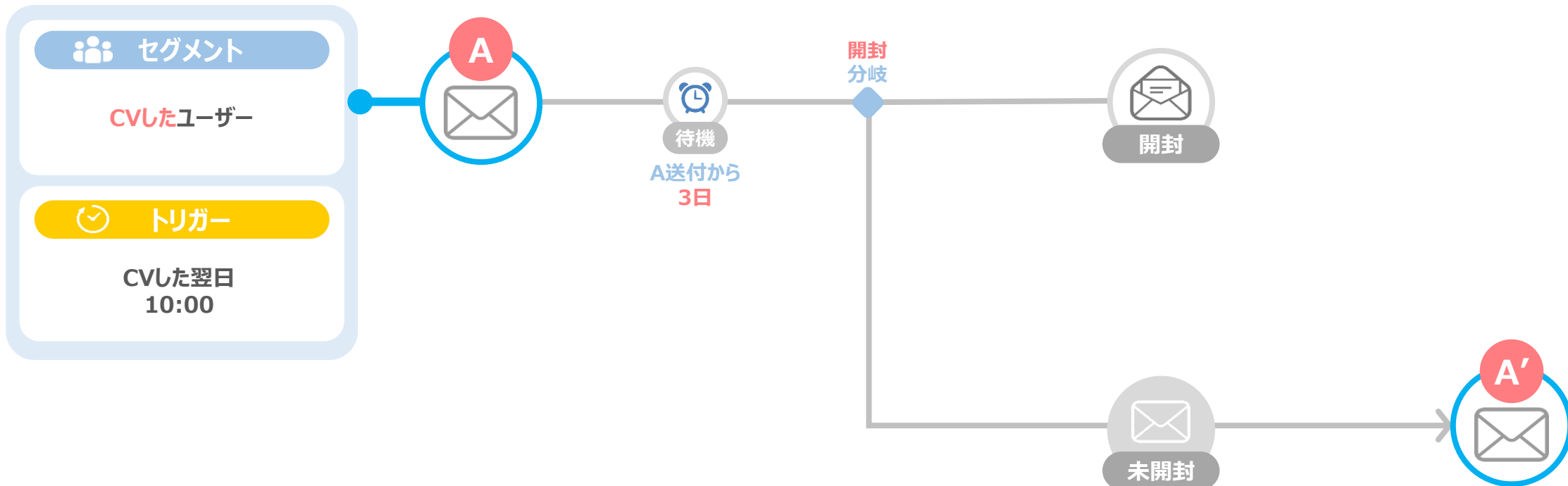
架電して商談を促そう！





#44 : シナリオ

b→dash



- ※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です
- ※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」になります
- ※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



契約していないユーザーのCVに関連する行動を報告



#44 : 利用するデータファイル

データ
ファイル名

営業担当者配信シナリオ用

#	データファイルを 構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント 作成	コンテンツ 挿し込み	配信先 設定
1	営業担当者ID-案件ID	●	-	-	-
2	営業担当者ID	-	○	-	-
3	案件ID	-	○	-	-
4	メールアドレス(営業担当者)	-	-	-	●
5	電話番号(営業担当者)	-	-	-	○
6	営業担当者名	-	-	○	-
7	メールアドレス(取引先担当者/メイン)	-	-	○	-
8	メールアドレス(取引先担当者/サブ)	-	-	○	-
9	電話番号(取引先担当者)	-	-	○	-
10	取引先ID	-	○	-	-
11	取引先名	-	-	○	-

#	データファイルを 構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント 作成	コンテンツ 挿し込み	配信先 設定
12	取引先担当者ID	-	○	-	-
13	取引先担当者名	-	-	○	-
14	所属チーム	-	○	-	-
15	IS,OSフラグ	-	○	-	-
16	CVフラグ	-	●	-	-
17	CV種別	-	-	○	-
18	CV種別_詳細ID	-	-	○	-
19	CV種別_詳細名	-	-	○	-
20	CV内容_1	-	-	○	-
21	CV内容_2	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 となります



#44 : セグメントデータの作成方法

セグメント内容

CVしたユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味
CVフラグ	●	真	CVしたユーザー
営業担当者ID	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
所属チーム	○	指定した所属チーム	所属チームが指定したチームのユーザー
IS,OSフラグ	○	真/偽	IS,OSである/ではないユーザー

施策分類	#	施策名
ホットリード 通知	45	<u>担当営業者へのホットリード通知(既存)</u>



#45 : 実現できること



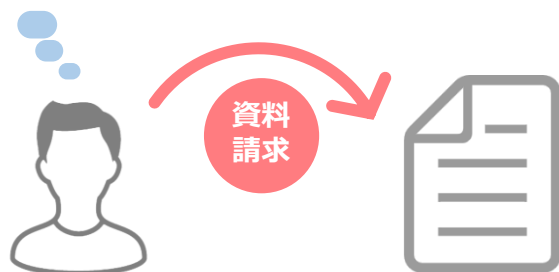
契約済の顧客がCVに至った際に、
営業者に通知メールを配信する

ユーザーの変化

顧客がCVに至る

アップセル/クロスセル検討のため
CV(資料請求)する

資料を請求してみよう！



営業担当者に
通知が届く

通知により
顧客がCVに至った事を認識

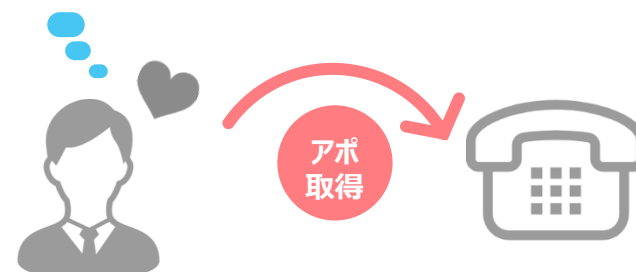
お、資料請求してくれた！



営業担当者が
顧客にアプローチする

アプローチ完了

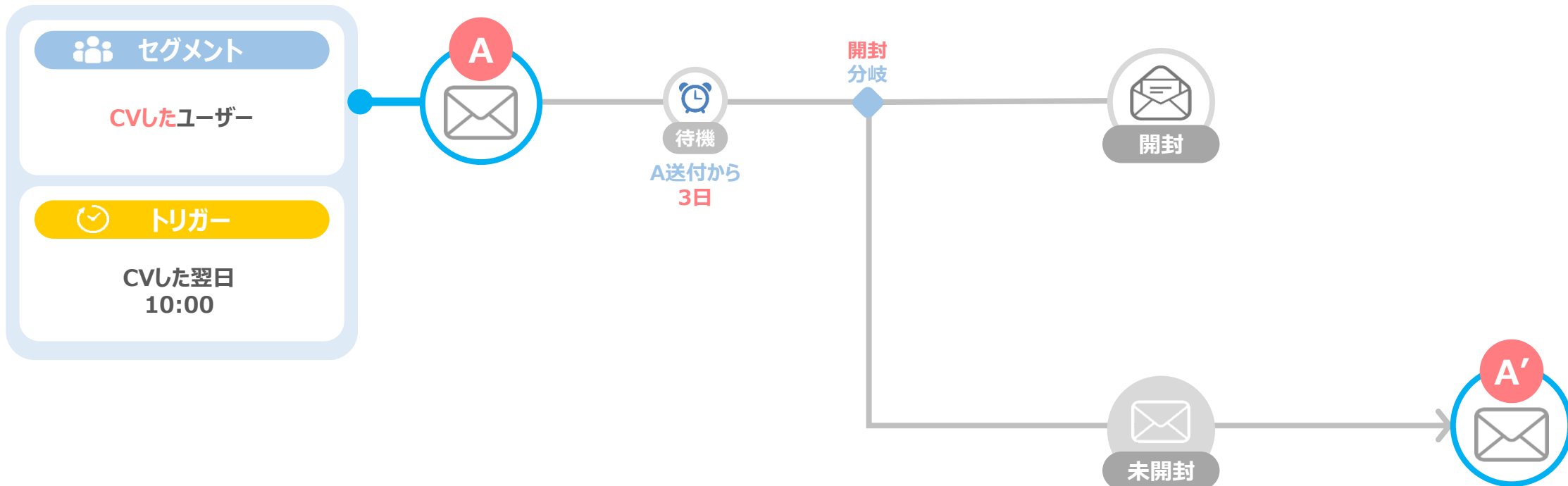
商談をして提案してみよう！





#45 : シナリオ

b→dash



※1 : 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です

※2 : 本施策で利用可能なアプリケーションは「メール/MA」「SMS配信」になります

※3 : セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です



契約しているユーザーのCVに関連する行動を報告



#45 : 利用するデータファイル

データ
ファイル名

営業担当者配信シナリオ用

#	データファイルを 構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント 作成	コンテンツ 挿し込み	配信先 設定
1	営業担当者ID-案件ID	●	-	-	-
2	営業担当者ID	-	○	-	-
3	案件ID	-	○	-	-
4	メールアドレス(営業担当者)	-	-	-	●
5	電話番号(営業担当者)	-	-	-	○
6	営業担当者名	-	-	○	-
7	メールアドレス(取引先担当者/メイン)	-	-	○	-
8	メールアドレス(取引先担当者/サブ)	-	-	○	-
9	電話番号(取引先担当者)	-	-	○	-
10	取引先ID	-	○	-	-
11	取引先名	-	-	○	-

#	データファイルを 構成しているカラム	利用用途			
		主キー	セグメント 作成	コンテンツ 挿し込み	配信先 設定
12	取引先担当者ID	-	○	-	-
13	取引先担当者名	-	-	○	-
14	所属チーム	-	○	-	-
15	IS,OSフラグ	-	○	-	-
16	CVフラグ	-	●	-	-
17	CV種別	-	-	○	-
18	CV種別_詳細ID	-	-	○	-
19	CV種別_詳細名	-	-	○	-
20	CV内容_1	-	-	○	-
21	CV内容_2	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 となります



#45 : セグメントデータの作成方法

セグメント内容

CVしたユーザー

<作成方法>

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

カラム	必須/ 任意	絞り込み条件	
		設定内容	意味
CVフラグ	●	真	CVしたユーザー
営業担当者ID	○	指定した営業担当者ID	営業担当者が指定した担当者のユーザー
案件ID	○	指定した案件ID	指定した案件のユーザー
取引先ID	○	指定した取引先ID	指定した取引先のユーザー
取引先担当者ID	○	指定した取引先担当者ID	取引先担当者が指定した担当者のユーザー
所属チーム	○	指定した所属チーム	所属チームが指定したチームのユーザー
IS,OSフラグ	○	真/偽	IS,OSである/ではないユーザー



～ 免責事項 ～

第三者による、文書の無断転用、引用を禁止いたします。

本資料に記載している情報は、信頼できる情報ソースから取得しておりますが、その内容の正確性、信頼性、完全性、網羅性を保証するものではありません。

本資料に記載している情報による意思決定は、貴社の判断及び責任において行うようお願い申し上げます。