



施策/分析一覧

金融(保険_オンライン×店舗)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

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
契約数を増やしたい	資料請求者へのアプローチ	1	資料請求者への契約促進シナリオ	資料請求をし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P6~10
		2	資料請求後休眠顧客への契約促進シナリオ	資料請求をしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P11~15
	見積もり者へのアプローチ	3	見積もり者への契約促進シナリオ	見積もりをし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P16~20
		4	見積もり後休眠顧客への契約促進シナリオ	見積もりをしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P21~25
	来店予約者へのアプローチ	5	来店予約後の来店リマインドシナリオ	来店予約をしたユーザーに対して、予約日をリマインドし、来店を促す	P26~32
		6	来店キャンセル後の再予約促進シナリオ	来店予約をキャンセルしたユーザーに対して、予約フォームを案内し、再予約を促す	P33~39
	来店者へのアプローチ	7	来店後の契約促進シナリオ	来店後に未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P40~46
		8	来店後休眠顧客への契約促進シナリオ	来店したものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P47~53
サイト上の行動に応じてアプローチしたい	サイト上の行動に応じたアプローチ	9	サイト閲覧者への契約促進シナリオ	webサイトを閲覧したものの未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P55~59
		10	解約手続きページ閲覧者への解約防止シナリオ	契約しているものの解約ページを閲覧したユーザーに対して、解約防止のためのコンテンツを訴求し、解約を防止する	P60~64
契約後の継続率を上げたい	契約者へのアプローチ	11	生命保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	生命保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P66~72
		12	損害保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	損害保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P73~79
		13	契約後のフォローシナリオ	契約後のユーザーに対して、継続してもらうための情報を訴求し、契約の継続を促す	P80~86
		14	契約更新リマインドシナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、契約更新するメリットを訴求し、更新を促す	P87~93
		15	付属商品購入促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、健康用品や医療グッズなど付属商品を訴求し、購入を促す	P94~100
		16	契約更新時のプランアップ促進シナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、プランアップでの契約更新をするメリットを訴求し、プランアップを促す	P101~107
		17	キャンペーン特典利用促進シナリオ	キャンペーン特典を未利用のユーザーに対して、特典の内容やメリットを訴求し、利用を促す	P108~112
		18	契約者限定サービス利用促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、契約者限定サービスのメリットを訴求し、利用を促す	P113~119
アプローチ可能な顧客/チャネルを拡大したい	アプローチ可能な顧客の拡大	19	友だち紹介キャンペーンシナリオ	契約しているユーザーに対して、友だち紹介キャンペーンをお知らせし、友だち紹介による新規入会を促す	P121~127
	アプローチ可能なチャネルの拡大	20	メールアドレス取得シナリオ	条件を満たすユーザーに対して、特典がもらえることを訴求し、メールアドレスの入力を促す	P128~134
		21	LINE連携促進シナリオ	LINE連携をしていないユーザーに対して、連携すると利用できる特典を訴求し、LINE ID連携を促す	P135~139
		22	LINE利用促進シナリオ	LINEの友だち登録をしていないユーザーに対して、LINE利用に伴う特典を訴求し、友だち登録を促す	P140~146
		23	アプリ利用促進シナリオ	アプリに一定期間ログインしていない、またはインストールしていないユーザーに対して、アプリ利用に伴う特典を訴求し、ログインを促す	P147~153

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

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
契約数を増やしたい	資料請求者へのアプローチ	1	資料請求者への契約促進シナリオ	資料請求をし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P6~10
		2	資料請求後休眠顧客への契約促進シナリオ	資料請求をしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P11~15
	見積もり者へのアプローチ	3	見積もり者への契約促進シナリオ	見積もりをし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P16~20
		4	見積もり後休眠顧客への契約促進シナリオ	見積もりをしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P21~25
	来店予約者へのアプローチ	5	来店予約後の来店リマインドシナリオ	来店予約をしたユーザーに対して、予約日をリマインドし、来店を促す	P26~32
		6	来店キャンセル後の再予約促進シナリオ	来店予約をキャンセルしたユーザーに対して、予約フォームを案内し、再予約を促す	P33~39
	来店者へのアプローチ	7	来店後の契約促進シナリオ	来店後に未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P40~46
		8	来店後休眠顧客への契約促進シナリオ	来店したものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P47~53
サイト上の行動に応じてアプローチしたい	サイト上の行動に応じたアプローチ	9	サイト閲覧者への契約促進シナリオ	webサイトを閲覧したものの未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P55~59
		10	解約手続きページ閲覧者への解約防止シナリオ	契約しているものの解約ページを閲覧したユーザーに対して、解約防止のためのコンテンツを訴求し、解約を防止する	P60~64
契約後の継続率を上げたい	契約者へのアプローチ	11	生命保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	生命保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P66~72
		12	損害保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	損害保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P73~79
		13	契約後のフォローシナリオ	契約後のユーザーに対して、継続してもらうための情報を訴求し、契約の継続を促す	P80~86
		14	契約更新リマインドシナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、契約更新するメリットを訴求し、更新を促す	P87~93
		15	付属商品購入促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、健康用品や医療グッズなど付属商品を訴求し、購入を促す	P94~100
		16	契約更新時のプランアップ促進シナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、プランアップでの契約更新をするメリットを訴求し、プランアップを促す	P101~107
		17	キャンペーン特典利用促進シナリオ	キャンペーン特典を未利用のユーザーに対して、特典の内容やメリットを訴求し、利用を促す	P108~112
		18	契約者限定サービス利用促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、契約者限定サービスのメリットを訴求し、利用を促す	P113~119
アプローチ可能な顧客/チャネルを拡大したい	アプローチ可能な顧客の拡大	19	友だち紹介キャンペーンシナリオ	契約しているユーザーに対して、友だち紹介キャンペーンをお知らせし、友だち紹介による新規入会を促す	P121~127
	アプローチ可能なチャネルの拡大	20	メールアドレス取得シナリオ	条件を満たすユーザーに対して、特典がもらえることを訴求し、メールアドレスの入力を促す	P128~134
		21	LINE連携促進シナリオ	LINE連携をしていないユーザーに対して、連携すると利用できる特典を訴求し、LINE ID連携を促す	P135~139
		22	LINE利用促進シナリオ	LINEの友だち登録をしていないユーザーに対して、LINE利用に伴う特典を訴求し、友だち登録を促す	P140~146
		23	アプリ利用促進シナリオ	アプリに一定期間ログインしていない、またはインストールしていないユーザーに対して、アプリ利用に伴う特典を訴求し、ログインを促す	P147~153

施策分類	#	施策名
資料請求者への アプローチ	1	<u>資料請求者への契約促進シナリオ</u>



#1 : 実現できること



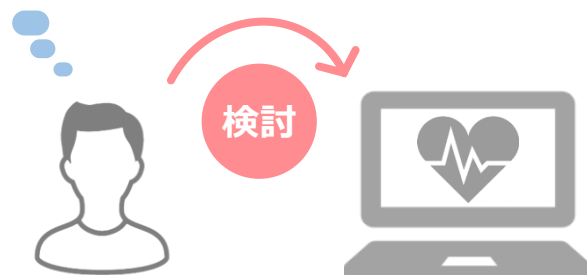
資料請求をし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、
保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す

ユーザーの変化

資料請求をする

資料請求をし
保険の契約を**検討中**

契約しようか迷うな…



企業から
お知らせが届く

保険加入の情報や特典を確認し
契約意欲が向上

今契約するとお得なんだ！



webサイトへ訪問し
契約する

契約完了

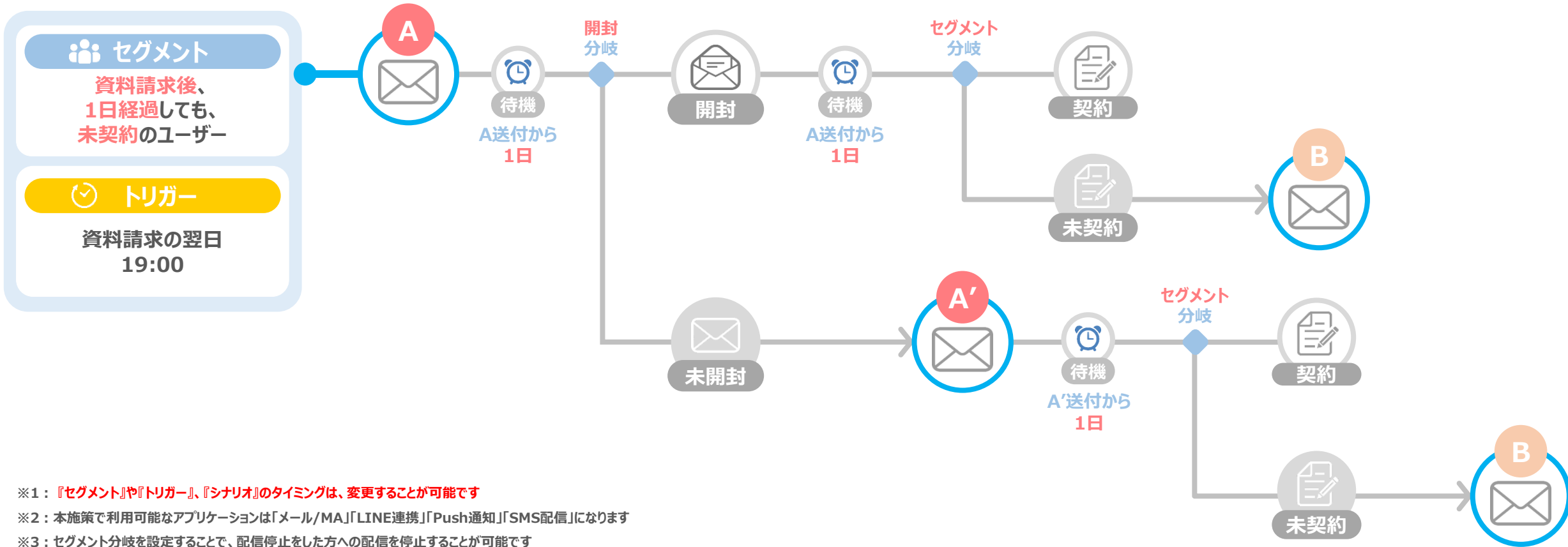
お得だし、契約しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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

保険の料金比較や
おすすめの保険をご紹介

B

保険契約者限定キャンペーンをご紹介



#1：利用するデータファイル

データ
ファイル名

資料請求者向けシナリオ用

#	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	資料請求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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	資料ID		-	○	-	-
12	資料名		-	○	-	-
13	資料請求日		-	-	○	-
14	資料請求からの経過日数		-	●	-	-

#	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
15	商品種別ID		-	○	-	-
16	商品種別		-	○	-	-
17	商品ID		-	○	-	-
18	商品名		-	○	-	-
19	契約フラグ		-	●	-	-
20	性別		-	○	-	-
21	年代		-	○	-	-
22	都道府県		-	○	-	-
23	姓		-	-	○	-
24	名		-	-	○	-
25	当日 メールアドレスユニークフラグ		-	○	-	-
26	当日 SMSユニークフラグ		-	○	-	-
27	当日 LINE ID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

セグメント
内容

資料請求後、1日経過しても、未契約のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	資料請求からの経過日数	●	『1』と等しい	資料請求から1日経過したユーザー	
	契約フラグ	●	偽	契約をしていないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	資料ID	○	指定した資料ID	指定した資料を選択したユーザー	
	資料名	○	指定した資料名	指定した資料を選択したユーザー	
	商品種別ID	○	指定した商品種別ID	指定した商品種別を選択したユーザー	
	商品種別	○	指定した商品種別	指定した商品種別を選択したユーザー	
	商品ID	○	指定した商品ID	指定した商品を選択したユーザー	
	商品名	○	指定した商品名	指定した商品を選択したユーザー	
	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったメールアドレスをユニークにする	
	当日 SMSユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったSMSをユニークにする	
	当日 LINE IDユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったLINE IDをユニークにする	

施策分類	#	施策名
資料請求者への アプローチ	2	<u>資料請求後休眠顧客への契約促進シナリオ</u>



#2 : 実現できること



資料請求をしたものの離脱したユーザーに対して、
保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す

ユーザーの変化

資料請求をする

資料請求はしたものの
未契約

うーん、興味はあるけど
契約は後にしようかな…



企業から
お知らせが届く

保険加入の情報や特典を確認し
契約意欲が向上

契約してみようかな…！

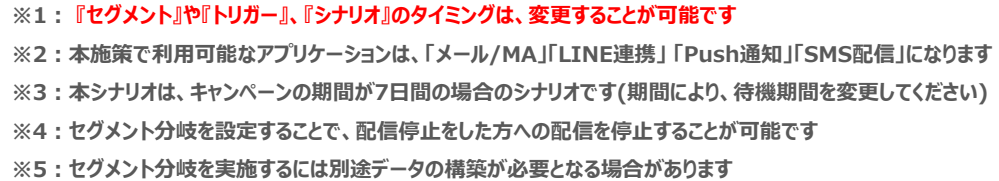


webサイトへ訪問し
契約する

契約完了

お得だし、契約しよう！





**保険の料金比較や
おすすめの保険をご紹介します**

**保険契約者
限定キャンペーンをご紹介します**

キャンペーン終了前日に リマインド



#2 : 利用するデータファイル

データ
ファイル名

資料請求者向けシナリオ用

#	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	資料請求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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	資料ID		-	○	-	-
12	資料名		-	○	-	-
13	資料請求日		-	-	○	-
14	資料請求からの経過日数		-	●	-	-

#	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
15	商品種別ID		-	○	-	-
16	商品種別		-	○	-	-
17	商品ID		-	○	-	-
18	商品名		-	○	-	-
19	契約フラグ		-	●	-	-
20	性別		-	○	-	-
21	年代		-	○	-	-
22	都道府県		-	○	-	-
23	姓		-	-	○	-
24	名		-	-	○	-
25	当日 メールアドレスユニークフラグ		-	○	-	-
26	当日 SMSユニークフラグ		-	○	-	-
27	当日 LINE ID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

セグメント
内容

資料請求後、60日経過しても、未契約のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	資料請求からの経過日数	●	『60』と等しい	資料請求から60日経過したユーザー	
	契約フラグ	●	偽	契約をしていないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	資料ID	○	指定した資料ID	指定した資料を選択したユーザー	
	資料名	○	指定した資料名	指定した資料を選択したユーザー	
	商品種別ID	○	指定した商品種別ID	指定した商品種別を選択したユーザー	
	商品種別	○	指定した商品種別	指定した商品種別を選択したユーザー	
	商品ID	○	指定した商品ID	指定した商品を選択したユーザー	
	商品名	○	指定した商品名	指定した商品を選択したユーザー	
	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったメールアドレスをユニークにする	
	当日 SMSユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったSMSをユニークにする	
	当日 LINE IDユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったLINE IDをユニークにする	

施策分類	#	施策名
見積もり者への アプローチ	3	見積もり者への契約促進シナリオ



#3 : 実現できること



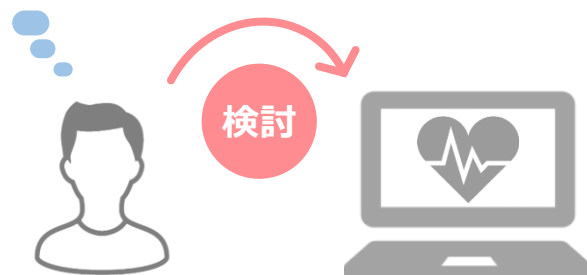
見積もりをし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、
保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す

ユーザーの変化

見積もりをする

見積もりをし
保険の契約**検討中**

契約しようか迷うな…



企業から
お知らせが届く

保険加入の情報や特典を確認し
契約意欲が向上

今契約するとお得なんだ！



webサイトへ訪問し
契約する

契約完了

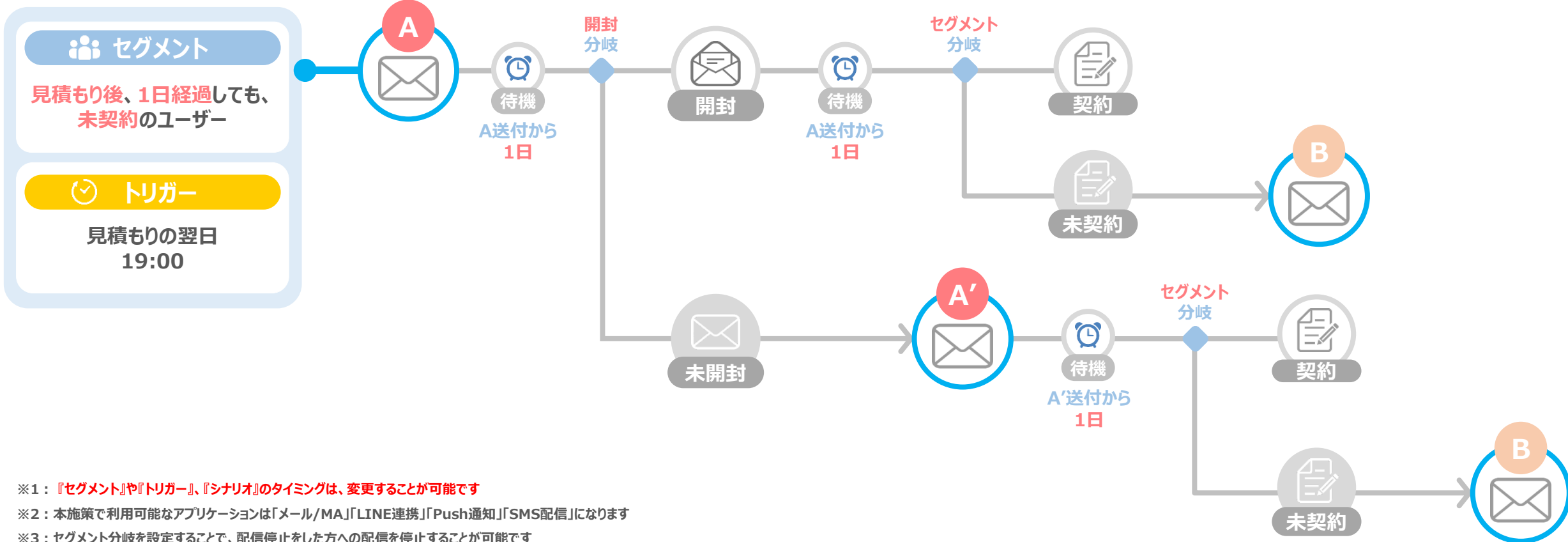
お得だし、契約しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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

見積もりのお礼を送付

B

保険契約者限定キャンペーンをご紹介します



#3 : 利用するデータファイル

データ
ファイル名

見積者向けシナリオ用

#	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	見積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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	見積日		-	-	○	-
12	見積からの経過日数		-	●	-	-
13	商品種別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	商品種別		-	○	-	-
15	商品ID		-	○	-	-
16	商品名		-	○	-	-
17	契約フラグ		-	●	-	-
18	性別		-	○	-	-
19	年代		-	○	-	-
20	都道府県		-	○	-	-
21	姓		-	-	○	-
22	名		-	-	○	-
23	当日 メールアドレスユニークフラグ		-	○	-	-
24	当日 SMSユニークフラグ		-	○	-	-
25	当日 LINE ID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

セグメント
内容

見積もり後、1日経過しても、未契約のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	見積からの経過日数	●	『1』と等しい	見積から1日経過したユーザー	
	契約フラグ	●	偽	契約をしていないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	商品種別ID	○	指定した商品種別ID	指定した商品種別を選択したユーザー	
	商品種別	○	指定した商品種別	指定した商品種別を選択したユーザー	
	商品ID	○	指定した商品ID	指定した商品を選択したユーザー	
	商品名	○	指定した商品名	指定した商品を選択したユーザー	
	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったメールアドレスをユニークにする	
	当日 SMSユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったSMSをユニークにする	
	当日 LINE IDユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったLINE IDをユニークにする	

施策分類	#	施策名
見積もり者への アプローチ	4	<u>見積もり後休眠顧客への</u> <u>契約促進シナリオ</u>



#4 : 実現できること



見積もりをしたものの離脱したユーザーに対して、
保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す

ユーザーの変化

見積もりをする

見積もりをしたものの
離脱

うーん、興味はあるけど
契約は後にしようかな…



企業から
お知らせが届く

保険加入の情報や特典を確認し
契約意欲が向上

今契約するとお得なんだ！



webサイトへ訪問し
契約する

契約完了

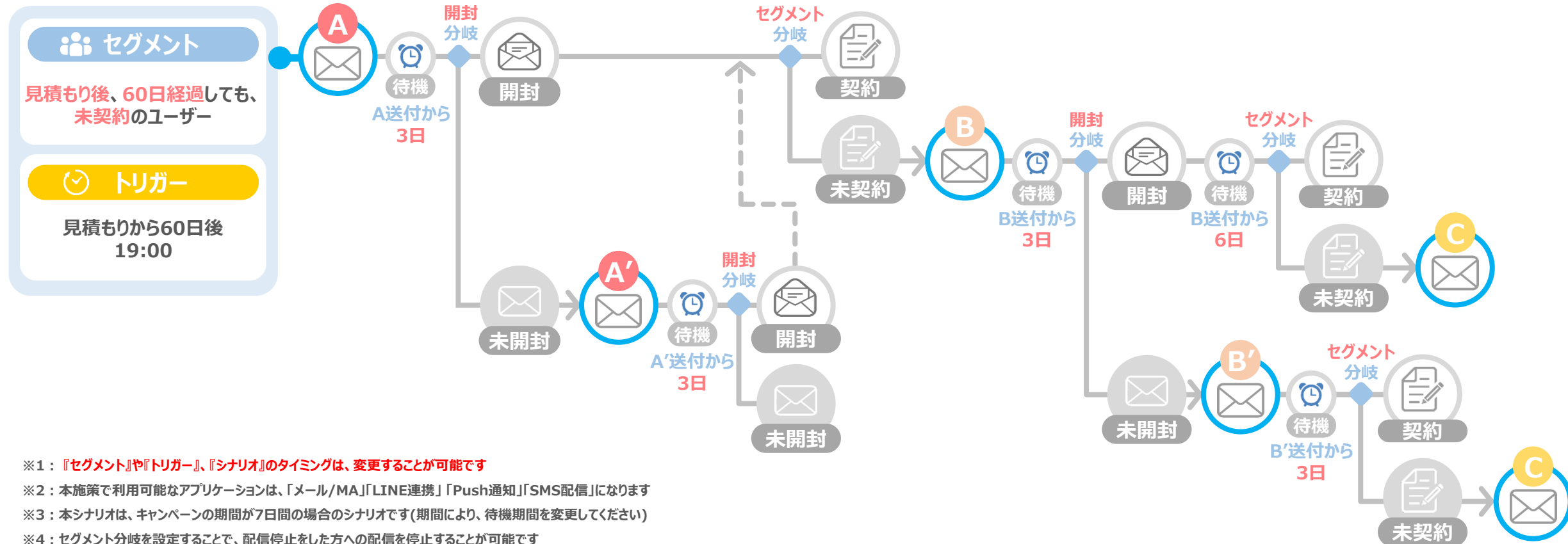
メリットもあるし
契約しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「SMS配信」になります

※3 : 本シナリオは、キャンペーンの期間が7日間の場合のシナリオです(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

保険の料金比較や
おすすめの保険をご紹介します

B

保険契約者
限定キャンペーンをご紹介します

C

キャンペーン終了前日に
リマインド



#4 : 利用するデータファイル

データ
ファイル名

見積者向けシナリオ用

#	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	見積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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	見積日		-	-	○	-
12	見積からの経過日数		-	●	-	-
13	商品種別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	商品種別		-	○	-	-
15	商品ID		-	○	-	-
16	商品名		-	○	-	-
17	契約フラグ		-	●	-	-
18	性別		-	○	-	-
19	年代		-	○	-	-
20	都道府県		-	○	-	-
21	姓		-	-	○	-
22	名		-	-	○	-
23	当日 メールアドレスユニークフラグ		-	○	-	-
24	当日 SMSユニークフラグ		-	○	-	-
25	当日 LINE ID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

セグメント
内容

見積もり後、60日経過しても、未契約のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	見積からの経過日数	●	『60』と等しい	見積から60日経過したユーザー	
	契約フラグ	●	偽	契約をしていないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	商品種別ID	○	指定した商品種別ID	指定した商品種別を選択したユーザー	
	商品種別	○	指定した商品種別	指定した商品種別を選択したユーザー	
	商品ID	○	指定した商品ID	指定した商品を選択したユーザー	
	商品名	○	指定した商品名	指定した商品を選択したユーザー	
	当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったメールアドレスをユニークにする	
	当日 SMSユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったSMSをユニークにする	
	当日 LINE IDユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったLINE IDをユニークにする	

施策分類	#	施策名
来店 予約者への アプローチ	5	来店予約後の来店リマインドシナリオ



#5 : 実現できること



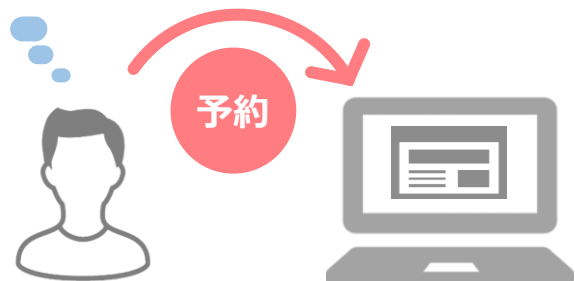
来店予約をしたユーザーに対して、**予約日をリマインド**し、**来店を促す**

ユーザーの変化

来店予約をする

予約完了

予約できた！
保険について相談しよう…！



企業から
お知らせが届く

通知により
予約していたことを**認識**

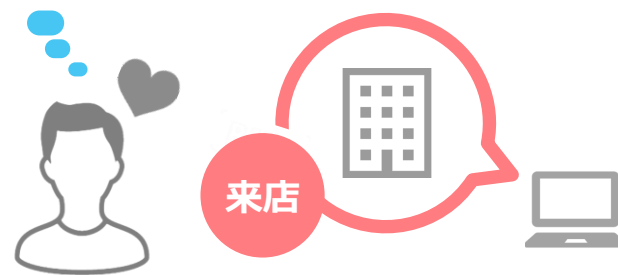
そうだ、予約してたんだっ！



予定通り来店する

忘れることなく**来店**

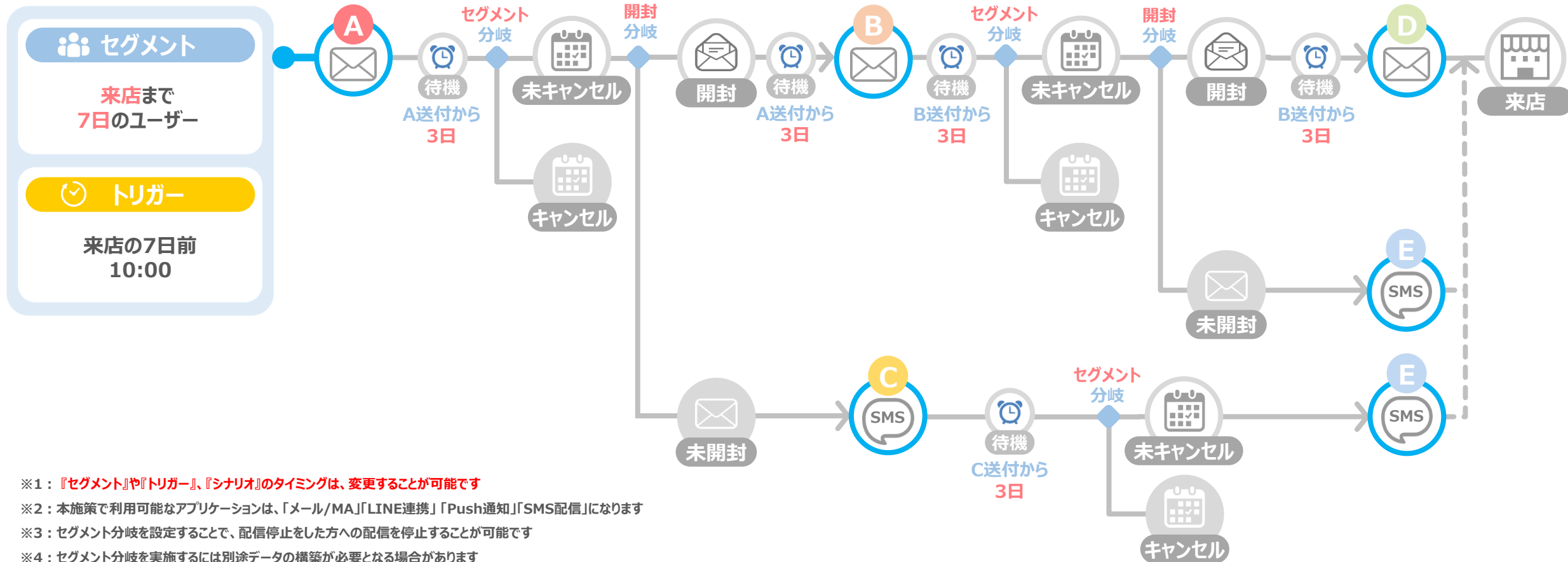
店舗に行ってよかったな！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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 来店1週間前のお知らせ

B 予約内容の確認と
日程変更のご案内を
メールで送付

C 予約内容の確認と
日程変更のご案内を
SMSで送付

D 前日リマインドを
メールでお知らせ

E 前日リマインドを
SMSでお知らせ



#5 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

来店予約者向けシナリオ用

#	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	来店予約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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	来店予約日		-	-	○	-

#	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
12	来店予約からの経過日数		-	○	-	-
13	来店予定日		-	-	○	-
14	来店までの残日数		-	●	-	-
15	来店フラグ		-	●	-	-
16	来店日		-	-	○	-
17	来店日からの経過日数		-	○	-	-
18	来店キャンセルフラグ		-	●	-	-
19	来店キャンセル日		-	-	○	-
20	来店キャンセルからの経過日数		-	○	-	-
21	来店再予約フラグ		-	○	-	-
22	来店再予約日		-	-	○	-



#5 : 利用するデータファイル②

データ
ファイル名

来店予約者向けシナリオ用

#	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
23	来店再予約からの経過日数	-	○	-	-
24	商品種別ID	-	○	-	-
25	商品種別	-	○	-	-
26	商品ID	-	○	-	-
27	商品名	-	○	-	-
28	契約フラグ	-	●	-	-
29	性別	-	○	-	-
30	年代	-	○	-	-
31	都道府県	-	○	-	-
32	姓	-	-	○	-

#	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	名	-	-	○	-
34	店舗ID	-	○	-	-
35	店舗名	-	-	○	-
36	スタッフID	-	○	-	-
37	スタッフ名	-	○	-	-
38	相談内容	-	-	○	-
39	相談のきっかけ	-	○	-	-
40	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
41	当日 SMSユニークフラグ	-	○	-	-
42	当日 LINE ID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

来店まで7日のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	来店までの残日数	●	『7』と等しい	来店まで7日のユーザー	
	来店キャンセルフラグ	●	偽	来店キャンセルしていないユーザー	
	来店フラグ	●	偽	来店していないユーザー	
	契約フラグ	●	偽	契約していないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	店舗ID	○	指定した店舗ID	指定した店舗を選択したユーザー	
	スタッフID	○	指定したスタッフID	指定したスタッフを選択したユーザー	
	スタッフ名	○	指定したスタッフ名	指定したスタッフを選択したユーザー	



#5 : セグメントデータの作成方法②

セグメント
内容

来店まで7日のユーザー

作成
方法

任意

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
		設定内容	意味	組み合わせ
相談のきっかけ	○	指定したきっかけ	相談のきっかけが指定したきっかけのユーザー	and
当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったメールアドレスをユニークにする	
当日 SMSユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったSMSをユニークにする	
当日 LINE IDユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったLINE IDをユニークにする	
来店予約からの経過日数	○	指定した日数	来店予約からの経過日数が指定した日数のユーザー	
来店日からの経過日数	○	指定した日数	来店日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
来店キャンセルからの経過日数	○	指定した日数	来店キャンセルからの経過日数が指定した日数のユーザー	
来店再予約フラグ	○	真/偽	来店再予約した/していないユーザー	
来店再予約からの経過日数	○	指定した日数	来店再予約からの経過日数が指定した日数のユーザー	
商品種別ID	○	指定した商品種別ID	指定した商品種別を選択したユーザー	
商品種別	○	指定した商品種別	指定した商品種別を選択したユーザー	
商品ID	○	指定した商品ID	指定した商品を選択したユーザー	
商品名	○	指定した商品名	指定した商品を選択したユーザー	

施策分類	#	施策名
来店 予約者への アプローチ	6	来店キャンセル後の再予約促進シナリオ



#6 : 実現できること



来店予約をキャンセルしたユーザーに対して、
予約フォームを案内し、再予約を促す

ユーザーの変化

来店予約を
キャンセルする

来店予約をしたものの
キャンセル

予定が合わないから
キャンセルしよう...



企業から
お知らせが届く

予約フォームの案内を確認し
再予約意欲が向上

お！この日なら行けるな！



webサイトへ訪問し
再予約をする

再予約完了

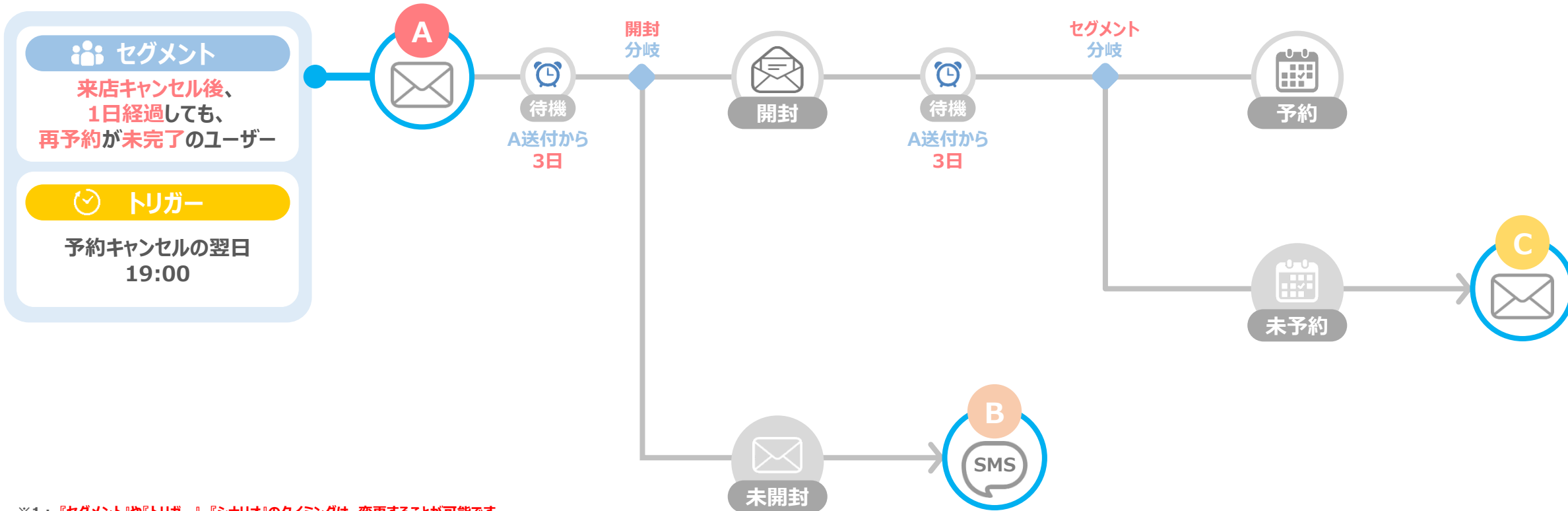
予約できてよかったな！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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

メールで予約フォームを案内

B

SMSで予約フォームを案内

C

キャンペーンのお知らせと
予約フォームを案内



#6 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

来店予約者向けシナリオ用

#	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	来店予約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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	来店予約日		-	-	○	-

#	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
12	来店予約からの経過日数		-	○	-	-
13	来店予定日		-	-	○	-
14	来店までの残日数		-	○	-	-
15	来店フラグ		-	○	-	-
16	来店日		-	-	○	-
17	来店日からの経過日数		-	○	-	-
18	来店キャンセルフラグ		-	●	-	-
19	来店キャンセル日		-	-	○	-
20	来店キャンセルからの経過日数		-	●	-	-
21	来店再予約フラグ		-	●	-	-
22	来店再予約日		-	-	○	-



#6 : 利用するデータファイル②

データ
ファイル名

来店予約者向けシナリオ用

#	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
23	来店再予約からの経過日数	-	○	-	-
24	商品種別ID	-	○	-	-
25	商品種別	-	○	-	-
26	商品ID	-	○	-	-
27	商品名	-	○	-	-
28	契約フラグ	-	○	-	-
29	性別	-	○	-	-
30	年代	-	○	-	-
31	都道府県	-	○	-	-
32	姓	-	-	○	-

#	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	名	-	-	○	-
34	店舗ID	-	○	-	-
35	店舗名	-	-	○	-
36	スタッフID	-	○	-	-
37	スタッフ名	-	○	-	-
38	相談内容	-	-	○	-
39	相談のきっかけ	-	○	-	-
40	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
41	当日 SMSユニークフラグ	-	○	-	-
42	当日 LINE ID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

来店キャンセル後、1日経過しても、再予約が未完了のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	来店キャンセルからの経過日数	●	『1』と等しい	来店キャンセルから1日経過したユーザー	
	来店キャンセルフラグ	●	真	来店キャンセルしたユーザー	
	来店再予約フラグ	●	偽	来店再予約していないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	店舗ID	○	指定した店舗ID	指定した店舗を選択したユーザー	
	スタッフID	○	指定したスタッフID	指定したスタッフを選択したユーザー	
	スタッフ名	○	指定したスタッフ名	指定したスタッフを選択したユーザー	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	



#6 : セグメントデータの作成方法②

セグメント
内容

来店キャンセル後、1日経過しても、再予約が未完了のユーザー

作成
方法

任意

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
		設定内容	意味	組み合わせ
契約フラグ	○	真/偽	契約した/契約していないユーザー	and
相談のきっかけ	○	指定したきっかけ	相談のきっかけが指定したきっかけのユーザー	
当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったメールアドレスをユニークにする	
当日 SMSユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったSMSをユニークにする	
当日 LINE IDユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったLINE IDをユニークにする	
来店予約からの経過日数	○	指定した日数	来店予約からの経過日数が指定した日数のユーザー	
来店日からの経過日数	○	指定した日数	来店日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
来店までの残日数	○	指定した日数	来店キャンセルまでの残日数が指定した日数のユーザー	
来店再予約からの経過日数	○	指定した日数	来店再予約からの経過日数が指定した日数のユーザー	
商品種別ID	○	指定した商品種別ID	指定した商品種別を選択したユーザー	
商品種別	○	指定した商品種別	指定した商品種別を選択したユーザー	
商品ID	○	指定した商品ID	指定した商品を選択したユーザー	
商品名	○	指定した商品名	指定した商品を選択したユーザー	

施策分類	#	施策名
来店者への アプローチ	7	来店後の契約促進シナリオ



#7 : 実現できること



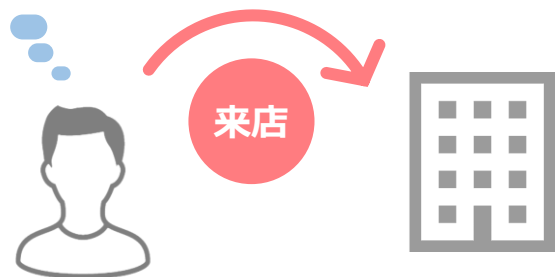
来店後に未契約のユーザーに対して、
保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す

ユーザーの変化

来店する

来店

店舗に行ってよかったな！



企業から
お知らせが届く

保険加入の情報や特典を確認し
契約意欲が向上

今なら契約すると
特典があるんだ…！



webサイトへ訪問し
契約する

契約完了

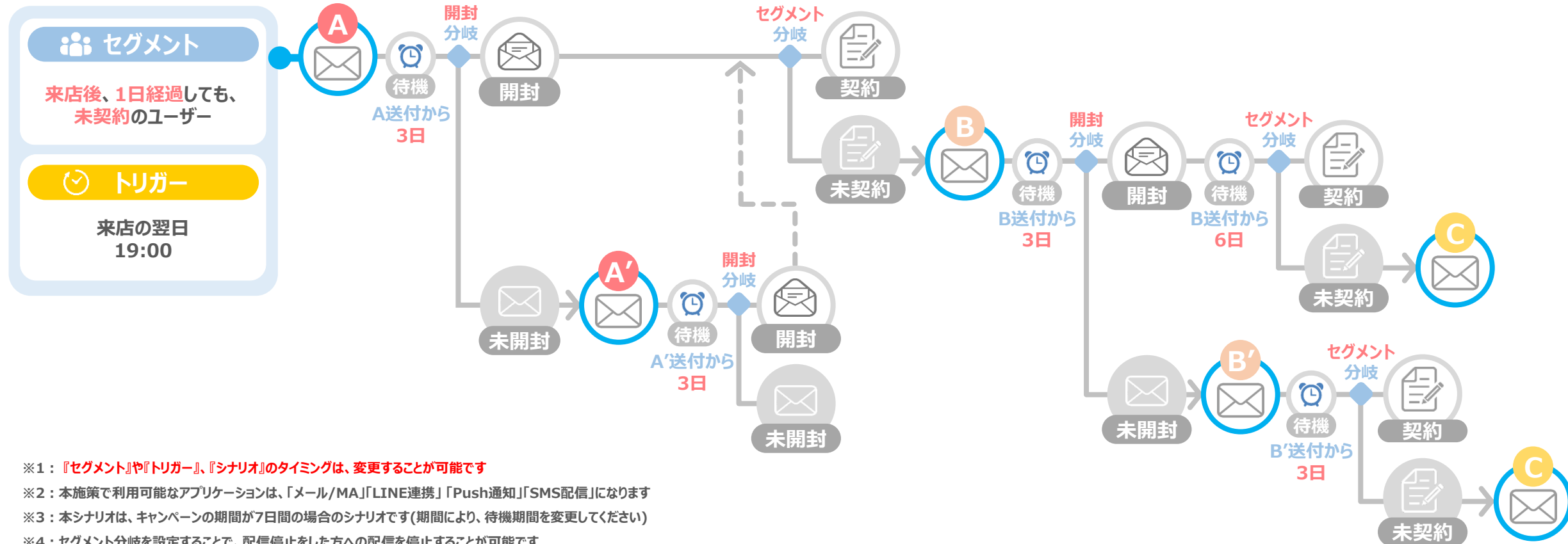
契約しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「SMS配信」になります

※3 : 本シナリオは、キャンペーンの期間が7日間の場合のシナリオです(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

来店のお礼を送付

B

保険契約者
限定キャンペーンをご紹介

C

キャンペーン終了前日に
リマインド



#7 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

来店予約者向けシナリオ用

#	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	来店予約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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	来店予約日		-	-	○	-

#	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
12	来店予約からの経過日数		-	○	-	-
13	来店予定日		-	-	○	-
14	来店までの残日数		-	○	-	-
15	来店フラグ		-	●	-	-
16	来店日		-	-	○	-
17	来店日からの経過日数		-	●	-	-
18	来店キャンセルフラグ		-	○	-	-
19	来店キャンセル日		-	-	○	-
20	来店キャンセルからの経過日数		-	○	-	-
21	来店再予約フラグ		-	○	-	-
22	来店再予約日		-	-	○	-

※ ● : 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

来店予約者向けシナリオ用

#	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
23	来店再予約からの経過日数	-	○	-	-
24	商品種別ID	-	○	-	-
25	商品種別	-	○	-	-
26	商品ID	-	○	-	-
27	商品名	-	○	-	-
28	契約フラグ	-	●	-	-
29	性別	-	○	-	-
30	年代	-	○	-	-
31	都道府県	-	○	-	-
32	姓	-	-	○	-

#	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	名	-	-	○	-
34	店舗ID	-	○	-	-
35	店舗名	-	-	○	-
36	スタッフID	-	○	-	-
37	スタッフ名	-	○	-	-
38	相談内容	-	-	○	-
39	相談のきっかけ	-	○	-	-
40	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
41	当日 SMSユニークフラグ	-	○	-	-
42	当日 LINE ID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

来店後、1日経過しても、未契約のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	来店日からの経過日数	●	『1』と等しい	来店日から1日経過したユーザー	
	来店フラグ	●	真	来店したユーザー	
	契約フラグ	●	偽	契約していないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	店舗ID	○	指定した店舗ID	指定した店舗を選択したユーザー	
	スタッフID	○	指定したスタッフID	指定したスタッフを選択したユーザー	
	スタッフ名	○	指定したスタッフ名	指定したスタッフを選択したユーザー	
	来店キャンセルフラグ	○	真/偽	来店キャンセルした/していないユーザー	



#7 : セグメントデータの作成方法②

セグメント
内容

来店後、1日経過しても、未契約のユーザー

作成
方法

任意

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
		設定内容	意味	組み合わせ
来店再予約フラグ	○	真/偽	来店再予約した/していないユーザー	and
相談のきっかけ	○	指定したきっかけ	相談のきっかけが指定したきっかけのユーザー	
当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったメールアドレスをユニークにする	
当日 SMSユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったSMSをユニークにする	
当日 LINE IDユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったLINE IDをユニークにする	
来店予約からの経過日数	○	指定した日数	来店予約からの経過日数が指定した日数のユーザー	
来店キャンセルからの経過日数	○	指定した日数	来店キャンセルからの経過日数が指定した日数のユーザー	
来店までの残日数	○	指定した日数	来店キャンセルまでの残日数が指定した日数のユーザー	
来店再予約からの経過日数	○	指定した日数	来店再予約からの経過日数が指定した日数のユーザー	
商品種別ID	○	指定した商品種別ID	指定した商品種別を選択したユーザー	
商品種別	○	指定した商品種別	指定した商品種別を選択したユーザー	
商品ID	○	指定した商品ID	指定した商品を選択したユーザー	
商品名	○	指定した商品名	指定した商品を選択したユーザー	

施策分類	#	施策名
来店者への アプローチ	8	来店後休眠顧客への契約促進シナリオ



#8 : 実現できること



来店したものの離脱したユーザーに対して、
保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す

ユーザーの変化

来店する

来店したものの**離脱**

契約は今度でいいかな・・・



企業から
お知らせが届く

保険加入の情報や特典を確認し
契約意欲が向上

キャンペーンもあるし
契約しようかな・・・！



webサイトへ訪問し
契約をする

契約完了

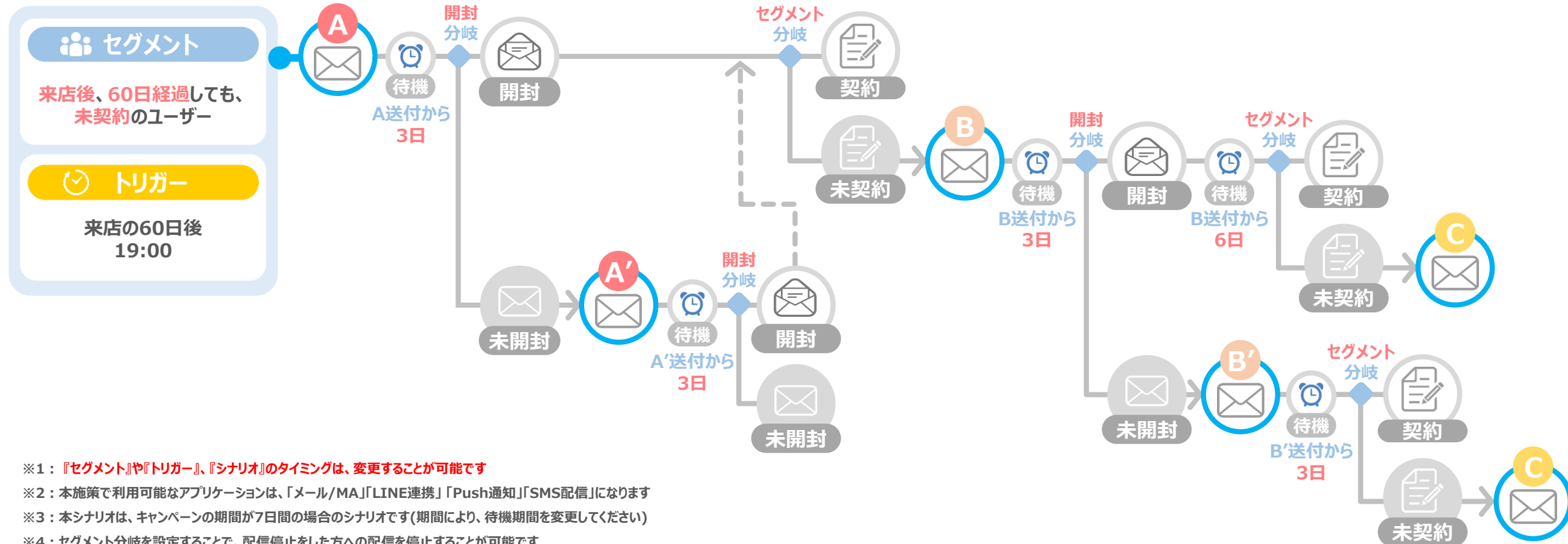
契約しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「SMS配信」になります

※3 : 本シナリオは、キャンペーンの期間が7日間の場合のシナリオです(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

保険の料金比較や
おすすめの保険をご紹介します

B

保険契約者
限定キャンペーンをご紹介します

C

キャンペーン終了前日に
リマインド



#8 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

来店予約者向けシナリオ用

#	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	来店予約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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	来店予約日		-	-	○	-

#	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
12	来店予約からの経過日数		-	-	○	-
13	来店予定日		-	-	○	-
14	来店までの残日数		-	○	-	-
15	来店フラグ		-	●	-	-
16	来店日		-	-	○	-
17	来店日からの経過日数		-	●	-	-
18	来店キャンセルフラグ		-	○	-	-
19	来店キャンセル日		-	-	○	-
20	来店キャンセルからの経過日数		-	○	-	-
21	来店再予約フラグ		-	○	-	-
22	来店再予約日		-	-	○	-



#8 : 利用するデータファイル②

データ
ファイル名

来店予約者向けシナリオ用

#	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
23	来店再予約からの経過日数	-	○	-	-
24	商品種別ID	-	○	-	-
25	商品種別	-	○	-	-
26	商品ID	-	○	-	-
27	商品名	-	○	-	-
28	契約フラグ	-	●	-	-
29	性別	-	○	-	-
30	年代	-	○	-	-
31	都道府県	-	○	-	-
32	姓	-	-	○	-

#	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	名	-	-	○	-
34	店舗ID	-	○	-	-
35	店舗名	-	-	○	-
36	スタッフID	-	○	-	-
37	スタッフ名	-	○	-	-
38	相談内容	-	-	○	-
39	相談のきっかけ	-	○	-	-
40	当日 メールアドレスユニークフラグ	-	○	-	-
41	当日 SMSユニークフラグ	-	○	-	-
42	当日 LINE ID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

来店後、60日経過しても、未契約のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	来店日からの経過日数	●	『60』と等しい	来店日から60日経過したユーザー	
	来店フラグ	●	真	来店したユーザー	
	契約フラグ	●	偽	契約していないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	店舗ID	○	指定した店舗ID	指定した店舗を選択したユーザー	
	スタッフID	○	指定したスタッフID	指定したスタッフを選択したユーザー	
	スタッフ名	○	指定したスタッフ名	指定したスタッフを選択したユーザー	
	来店キャンセルフラグ	○	真/偽	来店キャンセルした/していないユーザー	



#8 : セグメントデータの作成方法②

セグメント 内容

来店後、60日経過しても、未契約のユーザー

作成 方法

任意

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
		設定内容	意味	組み合わせ
来店再予約フラグ	○	真/偽	来店再予約した/していないユーザー	and
相談のきっかけ	○	指定したきっかけ	相談のきっかけが指定したきっかけのユーザー	
当日 メールアドレスユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったメールアドレスをユニークにする	
当日 SMSユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったSMSをユニークにする	
当日 LINE IDユニークフラグ	○	真/偽	当日に複数回資料請求があったLINE IDをユニークにする	
来店予約からの経過日数	○	指定した日数	来店予約からの経過日数が指定した日数のユーザー	
来店キャンセルからの経過日数	○	指定した日数	来店キャンセルからの経過日数が指定した日数のユーザー	
来店までの残日数	○	指定した日数	来店キャンセルまでの残日数が指定した日数のユーザー	
来店再予約からの経過日数	○	指定した日数	来店再予約からの経過日数が指定した日数のユーザー	
商品種別ID	○	指定した商品種別ID	指定した商品種別を選択したユーザー	
商品種別	○	指定した商品種別	指定した商品種別を選択したユーザー	
商品ID	○	指定した商品ID	指定した商品を選択したユーザー	
商品名	○	指定した商品名	指定した商品を選択したユーザー	



シナリオ 施策一覧

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
契約数を増やしたい	資料請求者へのアプローチ	1	資料請求者への契約促進シナリオ	資料請求をし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P6~10
		2	資料請求後休眠顧客への契約促進シナリオ	資料請求をしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P11~15
	見積もり者へのアプローチ	3	見積もり者への契約促進シナリオ	見積もりをし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P16~20
		4	見積もり後休眠顧客への契約促進シナリオ	見積もりをしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P21~25
	来店予約者へのアプローチ	5	来店予約後の来店リマインドシナリオ	来店予約をしたユーザーに対して、予約日をリマインドし、来店を促す	P26~32
		6	来店キャンセル後の再予約促進シナリオ	来店予約をキャンセルしたユーザーに対して、予約フォームを案内し、再予約を促す	P33~39
	来店者へのアプローチ	7	来店後の契約促進シナリオ	来店後に未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P40~46
		8	来店後休眠顧客への契約促進シナリオ	来店したものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P47~53
サイト上の行動に応じてアプローチしたい	サイト上の行動に応じたアプローチ	9	サイト閲覧者への契約促進シナリオ	webサイトを閲覧したものの未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P55~59
		10	解約手続きページ閲覧者への解約防止シナリオ	契約しているものの解約ページを閲覧したユーザーに対して、解約防止のためのコンテンツを訴求し、解約を防止する	P60~64
契約後の継続率を上げたい	契約者へのアプローチ	11	生命保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	生命保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P66~72
		12	損害保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	損害保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P73~79
		13	契約後のフォローシナリオ	契約後のユーザーに対して、継続してもらうための情報を訴求し、契約の継続を促す	P80~86
		14	契約更新リマインドシナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、契約更新するメリットを訴求し、更新を促す	P87~93
		15	付属商品購入促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、健康用品や医療グッズなど付属商品を訴求し、購入を促す	P94~100
		16	契約更新時のプランアップ促進シナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、プランアップでの契約更新をするメリットを訴求し、プランアップを促す	P101~107
		17	キャンペーン特典利用促進シナリオ	キャンペーン特典を未利用のユーザーに対して、特典の内容やメリットを訴求し、利用を促す	P108~112
		18	契約者限定サービス利用促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、契約者限定サービスのメリットを訴求し、利用を促す	P113~119
アプローチ可能な顧客/チャネルを拡大したい	アプローチ可能な顧客の拡大	19	友だち紹介キャンペーンシナリオ	契約しているユーザーに対して、友だち紹介キャンペーンをお知らせし、友だち紹介による新規入会を促す	P121~127
	アプローチ可能なチャネルの拡大	20	メールアドレス取得シナリオ	条件を満たすユーザーに対して、特典がもらえることを訴求し、メールアドレスの入力を促す	P128~134
		21	LINE連携促進シナリオ	LINE連携をしていないユーザーに対して、連携すると利用できる特典を訴求し、LINE ID連携を促す	P135~139
		22	LINE利用促進シナリオ	LINEの友だち登録をしていないユーザーに対して、LINE利用に伴う特典を訴求し、友だち登録を促す	P140~146
		23	アプリ利用促進シナリオ	アプリに一定期間ログインしていない、またはインストールしていないユーザーに対して、アプリ利用に伴う特典を訴求し、ログインを促す	P147~153

施策分類	#	施策名
サイト上の 行動に応じた アプローチ	9	サイト閲覧者への契約促進シナリオ



#9 : 実現できること



webサイトを閲覧したものの未契約のユーザーに対して、
保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す

ユーザーの変化

webサイトに訪れる

webサイトに**訪問**

契約は今度でいいかな・・・



企業から
お知らせが届く

保険加入の情報や特典を確認し
契約意欲が向上

こんなメリットがあるんだ！
しかも今ならお得なんだ！



webサイトへ訪問し
契約をする

契約完了

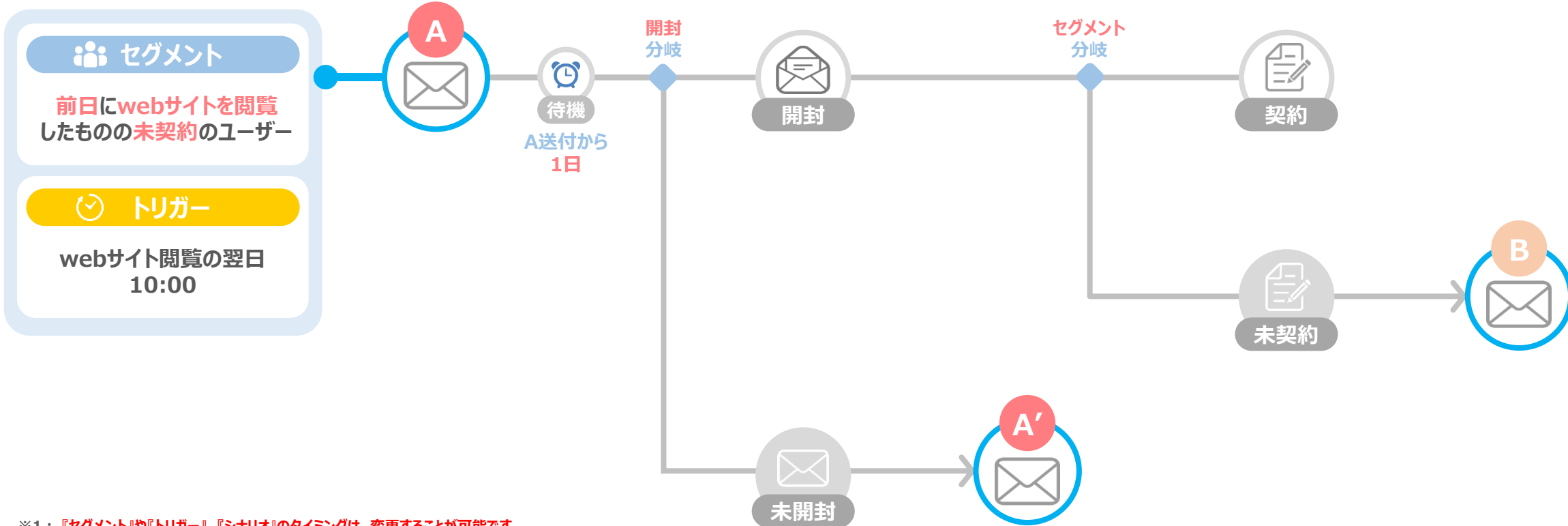
契約しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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

前日に閲覧した保険の加入メリットをお知らせ

B

保険加入のメリットと
キャンペーン情報を紹介



#9 : 利用するデータファイル

データ
ファイル名

サイト行動に応じたシナリオ用

#	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	webアクセスログ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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	顧客ID		-	○	-	-
12	ビジターID		-	○	-	-
13	契約フラグ		-	●	-	-

#	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
14	現在契約中の商品種別ID		-	○	-	-
15	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
16	現在契約中の商品ID		-	○	-	-
17	現在契約中の商品名		-	○	-	-
18	ページタイトル		-	○	-	-
19	ページURL		-	○	-	-
20	閲覧日時		-	○	-	-
21	閲覧日からの経過日数		-	●	-	-
22	性別		-	○	-	-
23	年代		-	○	-	-
24	都道府県		-	○	-	-
25	姓		-	-	○	-
26	名		-	-	○	-

※ ● : 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

セグメント
内容

前日にwebサイトを閲覧したものの未契約のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	閲覧日からの経過日数	●	『1』と等しい	閲覧日から1日経過したユーザー	
	契約フラグ	●	偽	契約をしていないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	ページタイトル	○	指定したページタイトル	指定したページを閲覧したユーザー	
	ページURL	○	指定したページURL	指定したページを閲覧したユーザー	
	閲覧日時	○	指定した日時	閲覧日時が指定した日時のユーザー	
	顧客ID	○	指定した顧客ID	指定した顧客IDのユーザー	
	ビジターID	○	指定したビジターID	指定したビジターIDのユーザー	

施策分類	#	施策名
サイト上の 行動に応じた アプローチ	10	解約手続きページ閲覧者への 解約防止シナリオ



#10 : 実現できること



契約しているものの解約ページを閲覧したユーザーに対して、
解約防止のためのコンテンツを訴求し、解約を防止する

ユーザーの変化

解約ページを閲覧

解約ページを**閲覧**

解約しようかな...



企業から
お知らせが届く

契約している保険の情報を確認し
契約意欲が向上

いざという時のために
やっぱり必要な！



契約を継続する

契約継続

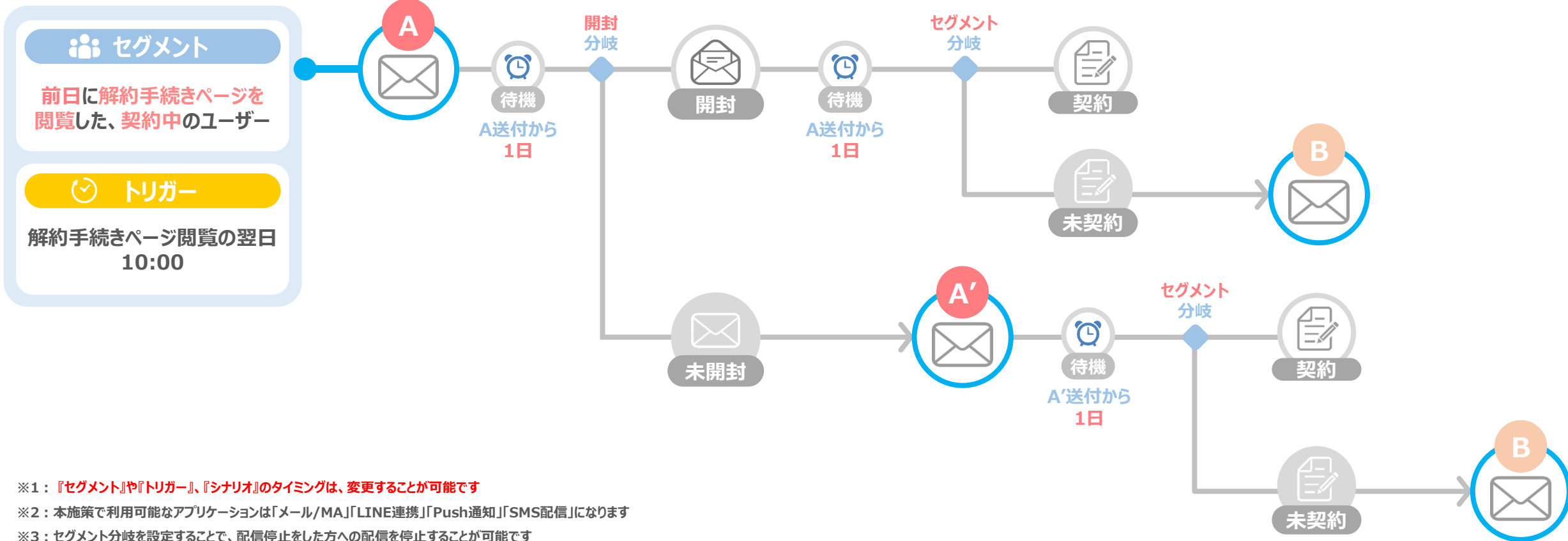
やっぱり引き続き契約を
継続しよう





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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

契約している保険の
利用者の声をご紹介

B

保険契約者限定キャンペーンをご紹介



#10 : 利用するデータファイル

データ
ファイル名

サイト行動に応じたシナリオ用

#	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	webアクセスログ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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	顧客ID		-	○	-	-
12	ビジターID		-	○	-	-
13	契約フラグ		-	●	-	-

#	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
14	現在契約中の商品種別ID		-	○	-	-
15	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
16	現在契約中の商品ID		-	○	-	-
17	現在契約中の商品名		-	○	-	-
18	ページタイトル		-	○	-	-
19	ページURL		-	●	-	-
20	閲覧日時		-	○	-	-
21	閲覧日からの経過日数		-	●	-	-
22	性別		-	○	-	-
23	年代		-	○	-	-
24	都道府県		-	○	-	-
25	姓		-	-	○	-
26	名		-	-	○	-

※ ● : 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

セグメント
内容

前日に解約手続きページを閲覧した、契約中のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	閲覧日からの経過日数	●	『1』と等しい	閲覧日から1日経過したユーザー	
	ページURL	●	『解約の手続きページのURL』を含む	解約の手続きページを閲覧したユーザー	
	契約フラグ	●	真	契約をしているユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	ページタイトル	○	指定したページタイトル	指定したページを閲覧したユーザー	
	閲覧日時	○	指定した日時	閲覧日時が指定した日時のユーザー	
	顧客ID	○	指定した顧客ID	指定した顧客IDのユーザー	
	ビジターID	○	指定したビジターID	指定したビジターIDのユーザー	



シナリオ 施策一覧

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
契約数を増やしたい	資料請求者へのアプローチ	1	資料請求者への契約促進シナリオ	資料請求をし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P6~10
		2	資料請求後休眠顧客への契約促進シナリオ	資料請求をしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P11~15
	見積もり者へのアプローチ	3	見積もり者への契約促進シナリオ	見積もりをし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P16~20
		4	見積もり後休眠顧客への契約促進シナリオ	見積もりをしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P21~25
	来店予約者へのアプローチ	5	来店予約後の来店リマインドシナリオ	来店予約をしたユーザーに対して、予約日をリマインドし、来店を促す	P26~32
		6	来店キャンセル後の再予約促進シナリオ	来店予約をキャンセルしたユーザーに対して、予約フォームを案内し、再予約を促す	P33~39
	来店者へのアプローチ	7	来店後の契約促進シナリオ	来店後に未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P40~46
		8	来店後休眠顧客への契約促進シナリオ	来店したものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P47~53
サイト上の行動に応じてアプローチしたい	サイト上の行動に応じたアプローチ	9	サイト閲覧者への契約促進シナリオ	webサイトを閲覧したものの未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P55~59
		10	解約手続きページ閲覧者への解約防止シナリオ	契約しているものの解約ページを閲覧したユーザーに対して、解約防止のためのコンテンツを訴求し、解約を防止する	P60~64
契約後の継続率を上げたい	契約者へのアプローチ	11	生命保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	生命保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P66~72
		12	損害保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	損害保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P73~79
		13	契約後のフォローシナリオ	契約後のユーザーに対して、継続してもらうための情報を訴求し、契約の継続を促す	P80~86
		14	契約更新リマインドシナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、契約更新するメリットを訴求し、更新を促す	P87~93
		15	付属商品購入促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、健康用品や医療グッズなど付属商品を訴求し、購入を促す	P94~100
		16	契約更新時のプランアップ促進シナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、プランアップでの契約更新をするメリットを訴求し、プランアップを促す	P101~107
		17	キャンペーン特典利用促進シナリオ	キャンペーン特典を未利用のユーザーに対して、特典の内容やメリットを訴求し、利用を促す	P108~112
		18	契約者限定サービス利用促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、契約者限定サービスのメリットを訴求し、利用を促す	P113~119
アプローチ可能な顧客/チャネルを拡大したい	アプローチ可能な顧客の拡大	19	友だち紹介キャンペーンシナリオ	契約しているユーザーに対して、友だち紹介キャンペーンをお知らせし、友だち紹介による新規入会を促す	P121~127
	アプローチ可能なチャネルの拡大	20	メールアドレス取得シナリオ	条件を満たすユーザーに対して、特典がもらえることを訴求し、メールアドレスの入力を促す	P128~134
		21	LINE連携促進シナリオ	LINE連携をしていないユーザーに対して、連携すると利用できる特典を訴求し、LINE ID連携を促す	P135~139
		22	LINE利用促進シナリオ	LINEの友だち登録をしていないユーザーに対して、LINE利用に伴う特典を訴求し、友だち登録を促す	P140~146
		23	アプリ利用促進シナリオ	アプリに一定期間ログインしていない、またはインストールしていないユーザーに対して、アプリ利用に伴う特典を訴求し、ログインを促す	P147~153

施策分類	#	施策名
契約者への アプローチ	11	<u>生命保険契約者へのクロスセル促進シナリオ</u>



#11 : 実現できること



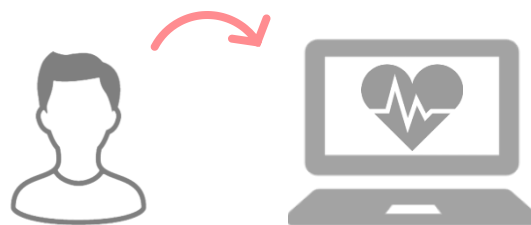
生命保険を契約しているユーザーに対して、
他の未契約の保険と**まとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す**

ユーザーの変化

生命保険を
契約している

生命保険を**契約**

契約中



企業から
お知らせが届く

まとめて契約するメリットを確認し
契約意欲が向上

まとめて契約すると
お得なんだ！



webサイトへ訪問し
契約する

契約完了

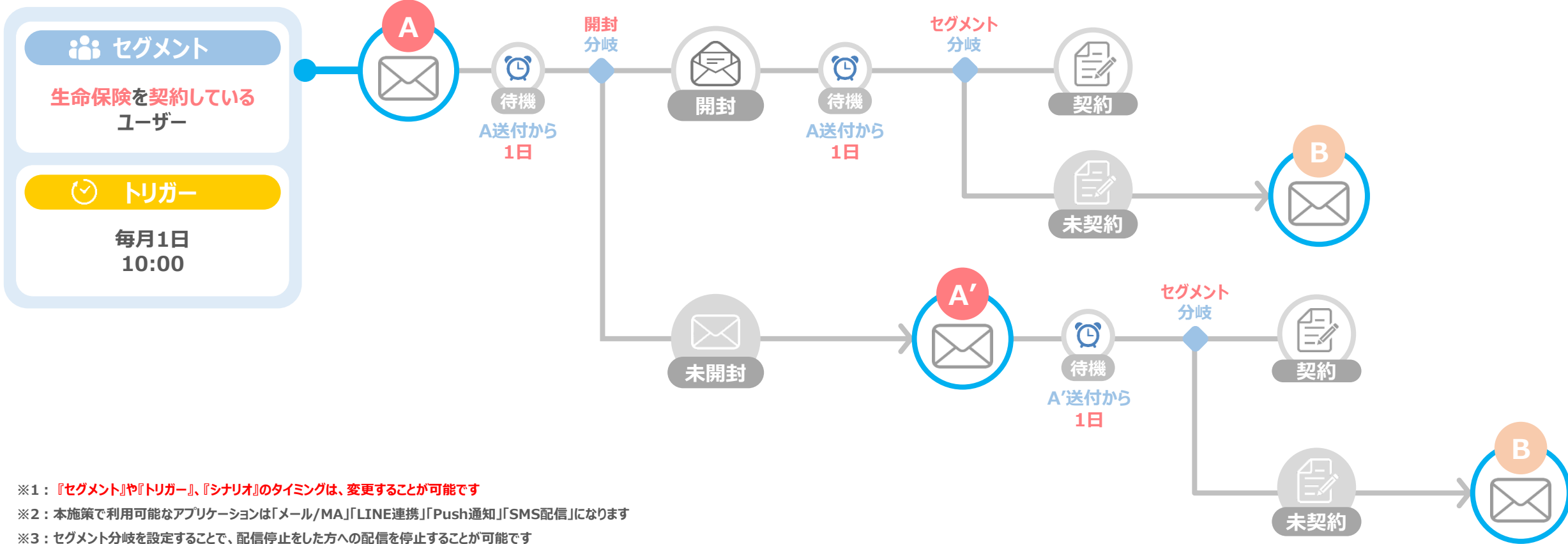
お得だし、契約しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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

未契約の保険の詳細のご紹介

B

まとめて契約するメリットを訴求



#11：利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	●	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ●：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

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	○	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	○	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ●：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

生命保険を契約しているユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	生命保険契約フラグ	●	真	生命保険を契約しているユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/していないユーザー	
	初回見積日から経過日数	○	指定した日数	初回見積日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日から経過日数	○	指定した日数	初回来店日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	契約フラグ	○	真/偽	契約した/していないユーザー	
	契約ステータス	○	指定したステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	
	契約終了日から経過日数	○	指定した日数	契約終了日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	次回契約更新日までの残日数	○	指定した日数	次回契約更新日までの残日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	



#11 : セグメントデータの作成方法②

セグメント
内容

生命保険を契約しているユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
任意	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/していないユーザー	and
	前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
	メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
	LINEID 利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	
	スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	

施策分類	#	施策名
契約者への アプローチ	12	<u>損害保険契約者へのクロスセル促進シナリオ</u>



#12 : 実現できること



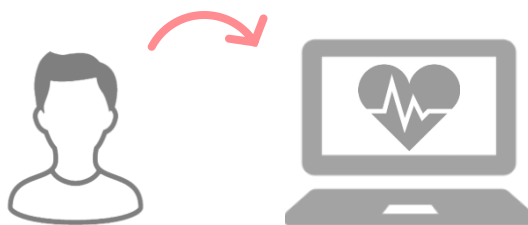
損害保険を契約しているユーザーに対して、
他の未契約の保険と**まとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す**

ユーザーの変化

損害保険を
契約している

損害保険を**契約**

契約中



企業から
お知らせが届く

まとめて契約するメリットを確認し
契約意欲が向上

まとめて契約すると
お得なんだ！



webサイトへ訪問し
契約する

契約完了

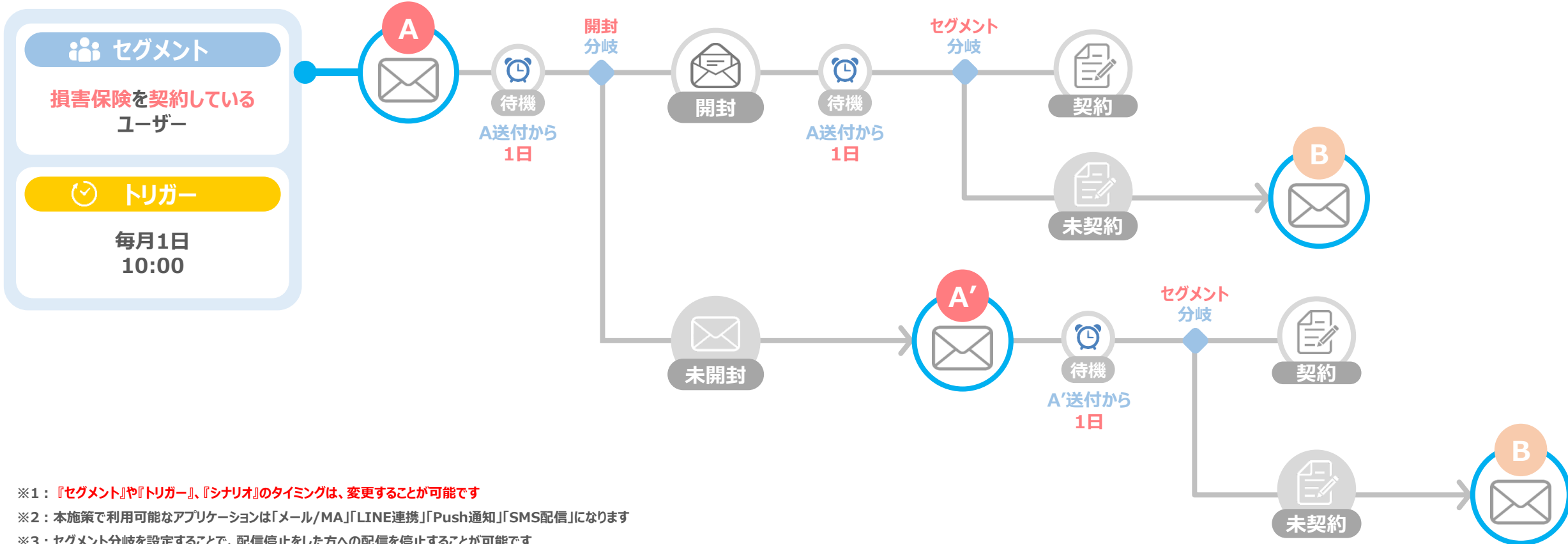
お得だし、契約しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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

未契約の保険の詳細のご紹介

B

まとめて契約するメリットを訴求



#12：利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	●	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ●：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

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	○	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	○	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ● : 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

損害保険を契約しているユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	損害保険契約フラグ	●	真	損害保険を契約しているユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/していないユーザー	
	初回見積日から経過日数	○	指定した日数	初回見積日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日から経過日数	○	指定した日数	初回来店日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	契約フラグ	○	真/偽	契約した/していないユーザー	
	契約ステータス	○	指定したステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	
	契約終了日から経過日数	○	指定した日数	契約終了日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	次回契約更新日までの残日数	○	指定した日数	次回契約更新日までの残日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	



#12 : セグメントデータの作成方法②

セグメント
内容

損害保険を契約しているユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
任意	生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
	前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
	メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
	LINEID 利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	
	スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	

施策分類	#	施策名
資料請求者への アプローチ	13	契約後のフォローシナリオ



#13 : 実現できること



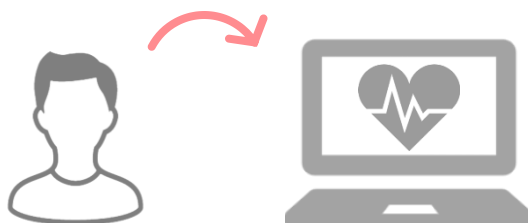
契約後のユーザーに対して、
継続してもらうための情報を訴求し、契約の継続を促す

ユーザーの変化

契約する

保険を**契約**

契約中



企業から
お知らせが届く

保険の情報を確認し
継続意欲が向上

やっぱりこの保険に
加入しておく心安心だな！



契約を継続する

契約継続

いざという時のために
この保険には加入しておこう





#13 : シナリオ

b→dash

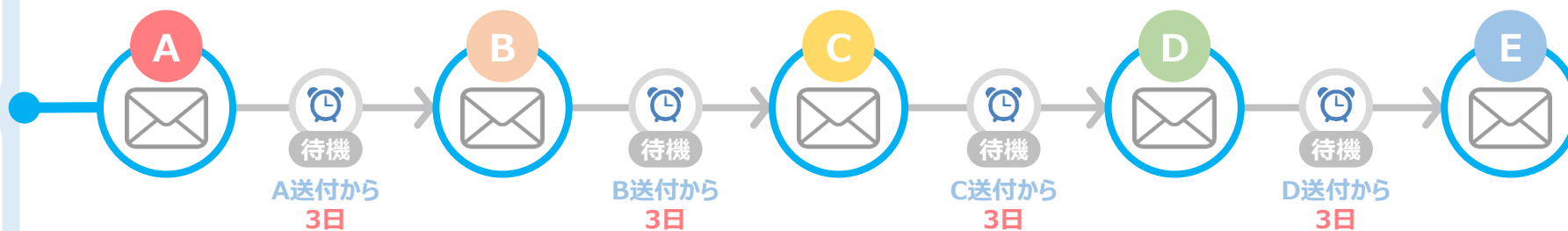


セグメント

初回契約後、
1日経過したユーザー

トリガー

初回契約の翌日
10:00



※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」「LINE連携」「Push通知」「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

A

契約書類送付の
ご連絡

B

保障内容と
注意事項のご紹介

C

よくある疑問の
ご紹介

D

契約中の保険利用者の
体験談をご紹介

E

未契約の保険利用者の
体験談をご紹介



#13 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ● : 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

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	○	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	●	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	○	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ● : 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

初回契約後、1日経過したユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	初回契約開始からの経過日数	●	『1』と等しい	初回契約開始から1日経過したユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/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	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日からの経過日数	○	指定した日数	初回来店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	契約した/していないユーザー	
	契約ステータス	○	指定したステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	
	契約終了日からの経過日数	○	指定した日数	契約終了日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	次回契約更新日までの残日数	○	指定した日数	次回契約更新日までの残日数が指定した日数のユーザー	
	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/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

初回契約後、1日経過したユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
任意	生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
	前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
	メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
	LINEID 利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	
	スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	

施策分類	#	施策名
契約者への アプローチ	14	契約更新リマインドシナリオ



#14 : 実現できること



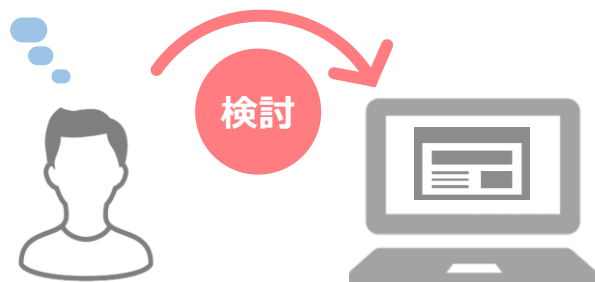
契約更新間際のユーザーに対して、
契約更新するメリットを訴求し、更新を促す

ユーザーの変化

更新時期が近づく

更新時期の**間際**

そろそろ更新の時期だな



企業から
お知らせが届く

契約更新によるメリットを確認し
契約意欲が向上

更新すると特典が
貰えるんだ！



webサイトへ訪問し
更新をする

更新完了

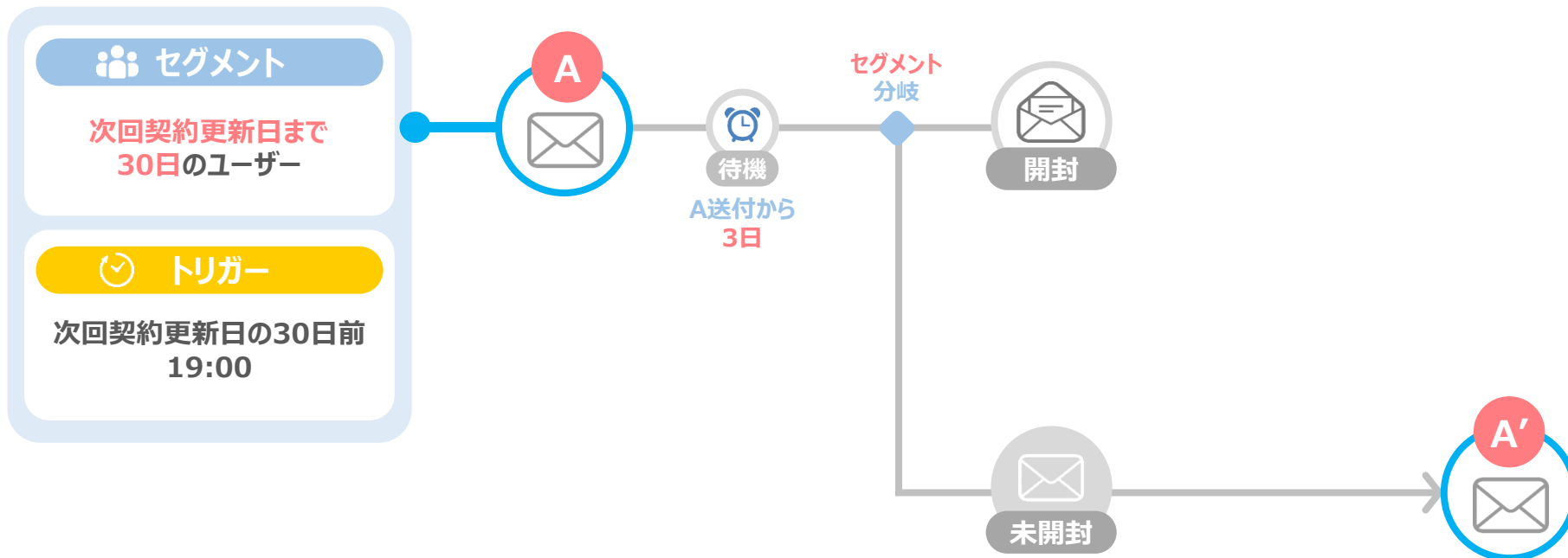
更新しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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



契約更新によるメリットをご紹介します



#14 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ● : 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

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	○	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	●	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ● : 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

次回契約更新日まで、30日のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	次回契約更新日までの残日数	●	『30』と等しい	次回契約更新日まで30日のユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/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	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日からの経過日数	○	指定した日数	初回来店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	契約した/していないユーザー	
	契約ステータス	○	指定したステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	
	契約終了日からの経過日数	○	指定した日数	契約終了日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/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

次回契約更新日まで、30日のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
任意	生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
	前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
	メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
	LINEID 利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	
	スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	

施策分類	#	施策名
契約者への アプローチ	15	<u>付属商品購入促進シナリオ</u>



#15 : 実現できること



契約しているユーザーに対して、
健康用品や医療グッズなど付属商品を訴求し、購入を促す

ユーザーの変化

契約が完了する

契約したものの
付属商品は**未購入**

付属商品は
買わなくていいかな...



企業から
お知らせが届く

付属商品の情報を確認し
購入意欲が向上

健康を維持するために
使用しようかな！



webサイトへ訪問し
購入する

購入完了

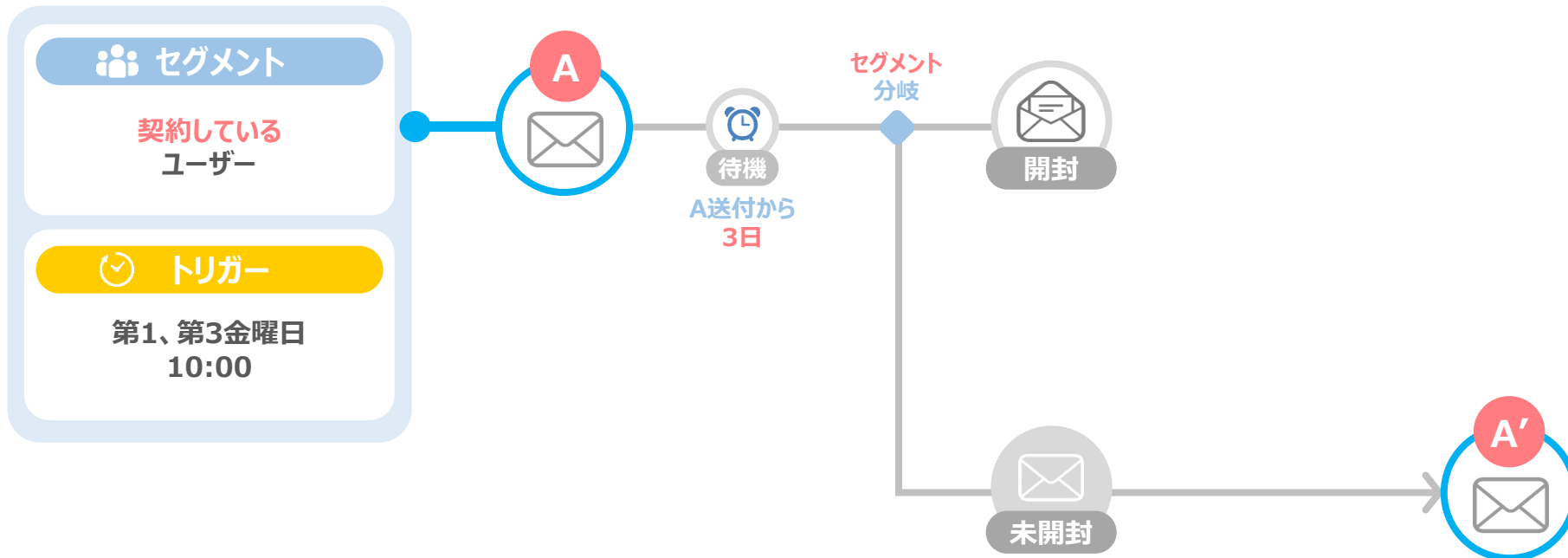
購入しよう！！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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



付属商品をご紹介します



#15 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ● : 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

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	●	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	○	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ●：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

契約しているユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	契約フラグ	●	真	契約しているユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/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	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日からの経過日数	○	指定した日数	初回来店日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	次回契約更新日までの残日数	○	指定した日数	次回契約更新日までの残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	
	契約終了日からの経過日数	○	指定した日数	契約終了日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/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

契約しているユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
任意	生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
	前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
	メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
	LINEID 利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	
	スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	

施策分類	#	施策名
契約者への アプローチ	16	契約更新時のプランアップ促進シナリオ



#16 : 実現できること



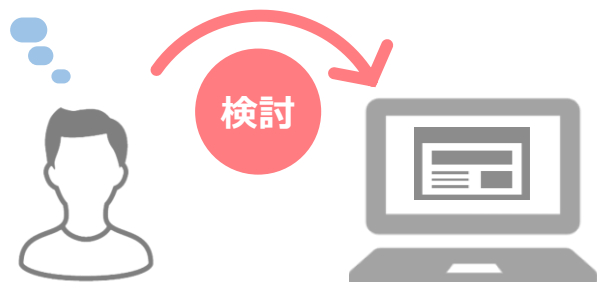
契約更新間際のユーザーに対して、**プランアップ**での
契約更新をする**メリット**を訴求し、**プランアップ**を促す

ユーザーの変化

更新時期が近づく

更新時期の**間際**

そろそろ更新の時期だな



企業から
お知らせが届く

プランアップするメリットを確認し
更新意欲が**向上**

プランアップすると
保障範囲が広がるんだ！



webサイトへ訪問し
契約更新する

プランアップ完了

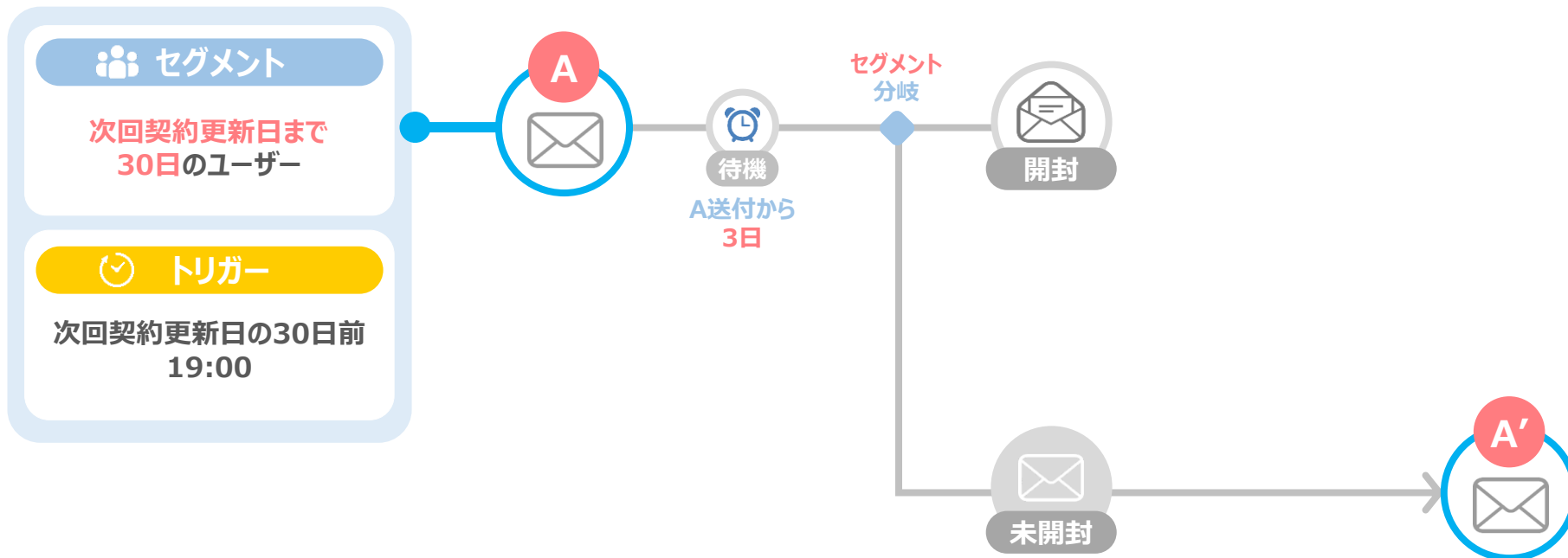
よさそうだし、プランアップして
更新しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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



プランアップで契約更新を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

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ●：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

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	○	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	●	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ●：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

次回契約更新日まで、30日のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	次回契約更新日までの残日数	●	『30』と等しい	次回契約更新日まで30日のユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/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	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日からの経過日数	○	指定した日数	初回来店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	
	契約ステータス	○	指定したステータス	契約ステータスが指定したステータスのユーザー	
	契約終了日からの経過日数	○	指定した日数	契約終了日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/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

次回契約更新日まで、30日のユーザー

作成
方法

任意

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
		設定内容	意味	
生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
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	
現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
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	
累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
LINEID 利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	
スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	

施策分類	#	施策名
契約者への アプローチ	17	<u>キャンペーン特典利用促進シナリオ</u>



#17 : 実現できること



キャンペーン特典を未利用のユーザーに対して、
特典の内容やメリットを訴求し、利用を促す

ユーザーの変化

キャンペーン特典を
利用せずに離脱

キャンペーン特典**未利用**

今は忙しいから
利用は後にしよう



企業から
お知らせが届く

特典内容を確認し
利用意欲が向上

こんな特典があるんだ！



webサイトへ訪問し
特典を利用する

キャンペーン特典を利用

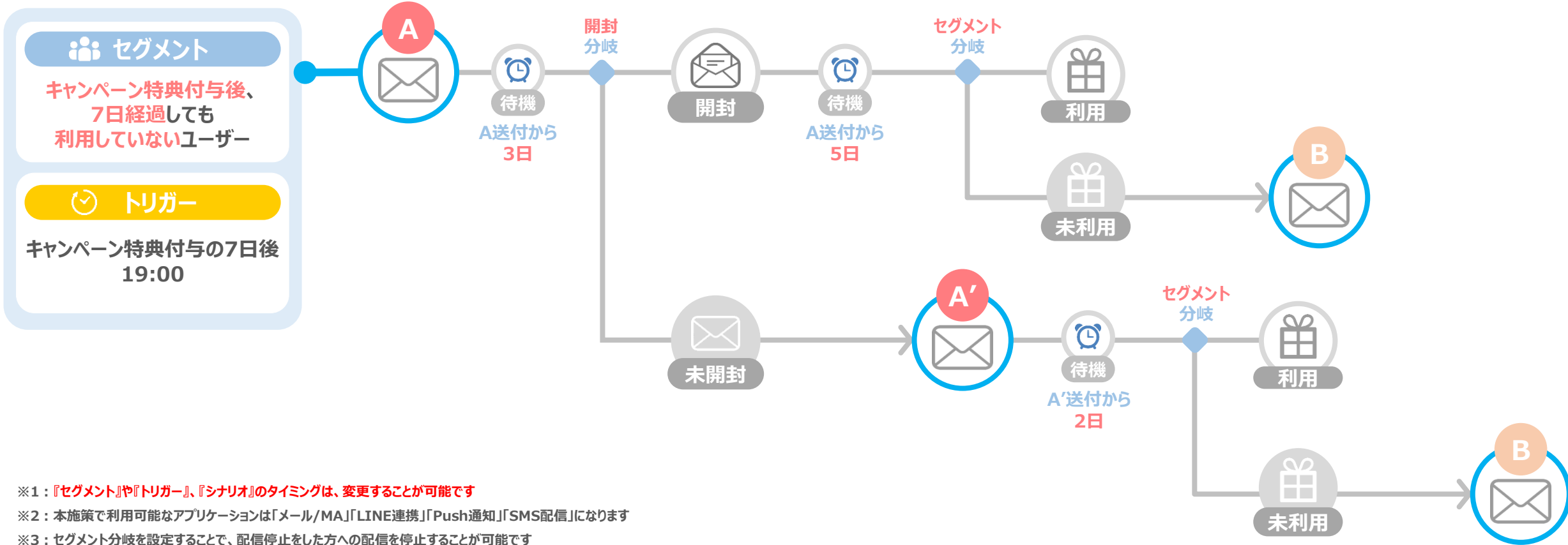
特典を利用しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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

キャンペーン特典の内容をご紹介します

B

キャンペーン特典利用のメリットを訴求



#17：利用するデータファイル

データ
ファイル名

キャンペーン特典利用促進シナリオ配信用

#	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	顧客ID-キャンペーン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	LINE連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	顧客ID		-	○	-	-
12	キャンペーン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
13	キャンペーン名		-	○	-	-
14	キャンペーン付与日		-	○	-	-
15	キャンペーン付与日からの経過日数		-	●	-	-
16	キャンペーン利用日		-	○	-	-
17	キャンペーン特典付与フラグ		-	●	-	-
18	キャンペーン特典利用フラグ		-	●	-	-
19	性別		-	○	-	-
20	年代		-	○	-	-
21	都道府県		-	○	-	-
22	姓		-	-	○	-
23	名		-	-	○	-



#17 : セグメントデータの作成方法

セグメント
内容

キャンペーン特典付与後、7日経過しても利用していないユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	キャンペーン付与日からの経過日数	●	『7』と等しい	キャンペーン付与日から7日経過したユーザー	
	キャンペーン特典付与フラグ	●	真	キャンペーン特典を付与されたユーザー	
	キャンペーン特典利用フラグ	●	偽	キャンペーン特典を利用していないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	顧客ID	○	指定した顧客ID	指定した顧客IDのユーザー	
	キャンペーンID	○	指定したキャンペーンID	指定したキャンペーンを選択したユーザー	
	キャンペーン名	○	指定したキャンペーン名	指定したキャンペーンを選択したユーザー	
	キャンペーン付与日	○	指定した日付	キャンペーン付与日が指定した日付のユーザー	
	キャンペーン利用日	○	指定した日付	キャンペーン利用日が指定した日付のユーザー	

施策分類	#	施策名
契約者への アプローチ	18	契約者限定サービス利用促進シナリオ



#18 : 実現できること



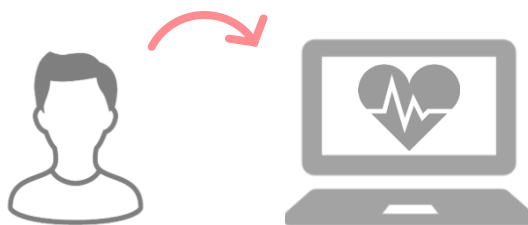
契約しているユーザーに対して、
契約者限定サービスのメリットを訴求し、利用を促す

ユーザーの変化

保険を
契約している

保険を**契約**

契約中



企業から
お知らせが届く

サービスのメリットを確認し
利用意欲が向上

こんなメリットがあるんだ！



webサイトへ訪問し
サービスを利用する

サービスを利用

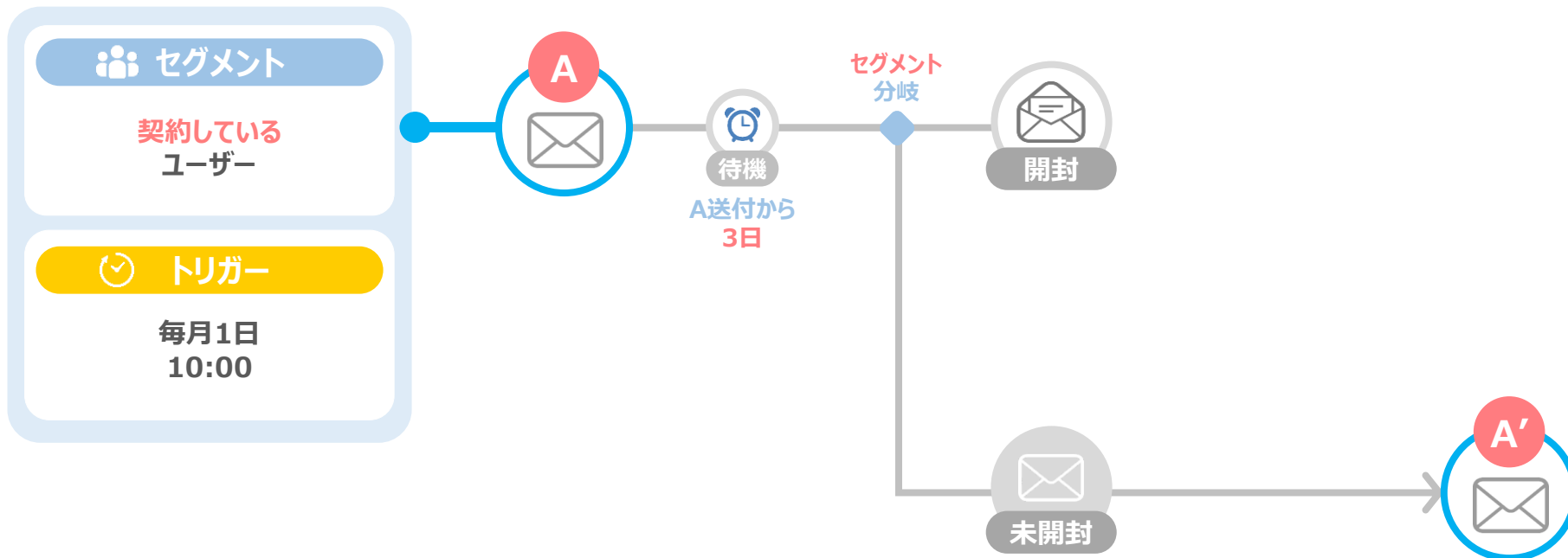
サービスを利用しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「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

※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



契約者限定サービスの内容をご紹介します



#18 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ● : 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

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	●	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	○	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ●：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

契約しているユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	契約フラグ	●	真	契約しているユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/していないユーザー	
	初回見積日から経過日数	○	指定した日数	初回見積日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日から経過日数	○	指定した日数	初回来店日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	次回契約更新日までの残日数	○	指定した日数	次回契約更新日までの残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	
	契約終了日から経過日数	○	指定した日数	契約終了日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/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

契約しているユーザー

作成
方法

任意

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
		設定内容	意味	
生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
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	
現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
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	
累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
LINEID 利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	
スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	



シナリオ 施策一覧

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
契約数を増やしたい	資料請求者へのアプローチ	1	資料請求者への契約促進シナリオ	資料請求をし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P6~10
		2	資料請求後休眠顧客への契約促進シナリオ	資料請求をしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P11~15
	見積もり者へのアプローチ	3	見積もり者への契約促進シナリオ	見積もりをし、保険の契約を検討しているユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P16~20
		4	見積もり後休眠顧客への契約促進シナリオ	見積もりをしたものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P21~25
	来店予約者へのアプローチ	5	来店予約後の来店リマインドシナリオ	来店予約をしたユーザーに対して、予約日をリマインドし、来店を促す	P26~32
		6	来店キャンセル後の再予約促進シナリオ	来店予約をキャンセルしたユーザーに対して、予約フォームを案内し、再予約を促す	P33~39
	来店者へのアプローチ	7	来店後の契約促進シナリオ	来店後に未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P40~46
		8	来店後休眠顧客への契約促進シナリオ	来店したものの離脱したユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P47~53
サイト上の行動に応じてアプローチしたい	サイト上の行動に応じたアプローチ	9	サイト閲覧者への契約促進シナリオ	webサイトを閲覧したものの未契約のユーザーに対して、保険加入のメリットやキャンペーン情報を訴求し、契約を促す	P55~59
		10	解約手続きページ閲覧者への解約防止シナリオ	契約しているものの解約ページを閲覧したユーザーに対して、解約防止のためのコンテンツを訴求し、解約を防止する	P60~64
契約後の継続率を上げたい	契約者へのアプローチ	11	生命保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	生命保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P66~72
		12	損害保険契約者へのクロスセル促進シナリオ	損害保険を契約しているユーザーに対して、他の未契約の保険とまとめて契約するメリットを訴求し、契約を促す	P73~79
		13	契約後のフォローシナリオ	契約後のユーザーに対して、継続してもらうための情報を訴求し、契約の継続を促す	P80~86
		14	契約更新リマインドシナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、契約更新するメリットを訴求し、更新を促す	P87~93
		15	付属商品購入促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、健康用品や医療グッズなど付属商品を訴求し、購入を促す	P94~100
		16	契約更新時のプランアップ促進シナリオ	契約更新間際のユーザーに対して、プランアップでの契約更新をするメリットを訴求し、プランアップを促す	P101~107
		17	キャンペーン特典利用促進シナリオ	キャンペーン特典を未利用のユーザーに対して、特典の内容やメリットを訴求し、利用を促す	P108~112
		18	契約者限定サービス利用促進シナリオ	契約しているユーザーに対して、契約者限定サービスのメリットを訴求し、利用を促す	P113~119
アプローチ可能な顧客/チャネルを拡大したい	アプローチ可能な顧客の拡大	19	友だち紹介キャンペーンシナリオ	契約しているユーザーに対して、友だち紹介キャンペーンをお知らせし、友だち紹介による新規入会を促す	P121~127
	アプローチ可能なチャネルの拡大	20	メールアドレス取得シナリオ	条件を満たすユーザーに対して、特典がもらえることを訴求し、メールアドレスの入力を促す	P128~134
		21	LINE連携促進シナリオ	LINE連携をしていないユーザーに対して、連携すると利用できる特典を訴求し、LINE ID連携を促す	P135~139
		22	LINE利用促進シナリオ	LINEの友だち登録をしていないユーザーに対して、LINE利用に伴う特典を訴求し、友だち登録を促す	P140~146
		23	アプリ利用促進シナリオ	アプリに一定期間ログインしていない、またはインストールしていないユーザーに対して、アプリ利用に伴う特典を訴求し、ログインを促す	P147~153

施策分類	#	施策名
アプローチ 可能な 顧客の拡大	19	友だち紹介キャンペーンシナリオ



#19 : 実現できること



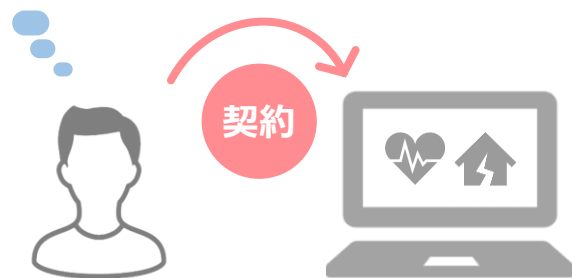
契約しているユーザーに対して、**友だち紹介キャンペーンをお知らせし、友だち紹介による新規入会を促す**

ユーザーの変化

保険を契約している

契約中

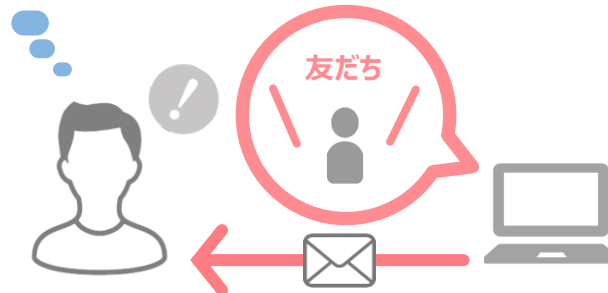
この保険よさそうだし
契約しよう！



企業から
お知らせが届く

友だちを紹介すると
特典があることを知る

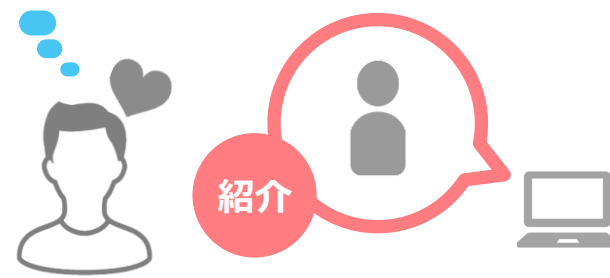
紹介すると
特典があるのか…



友だちを紹介する

友だち紹介完了

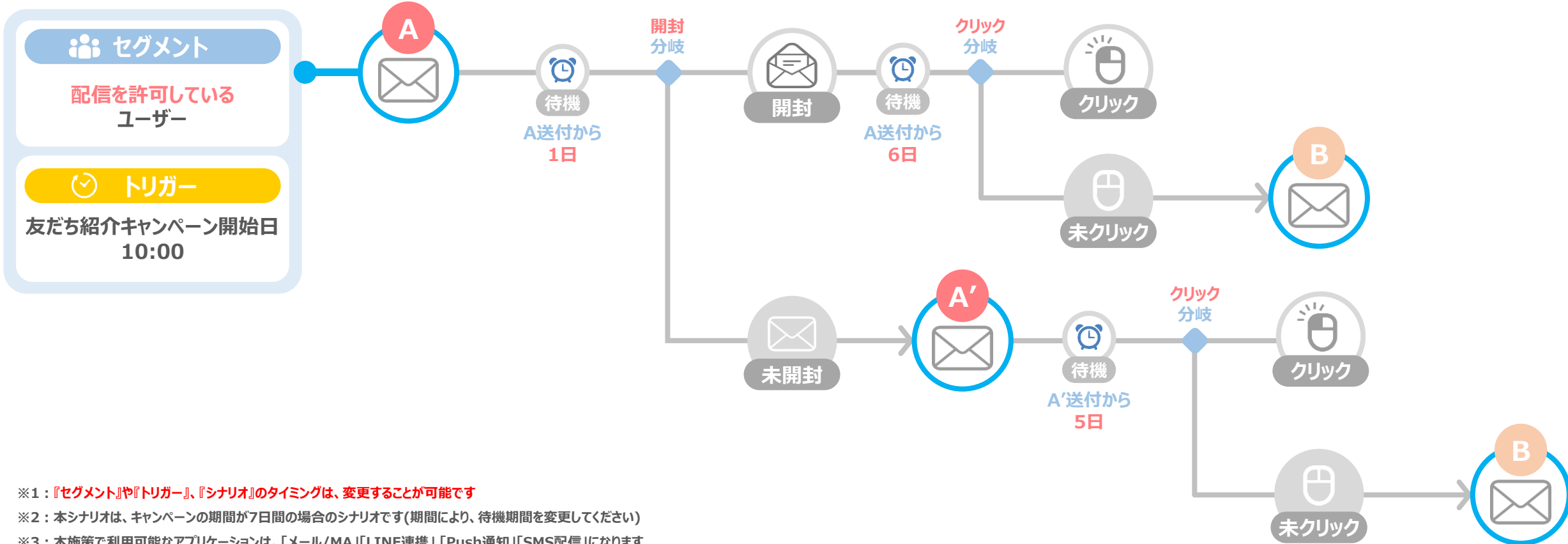
特典もあるし
友だちを紹介しよう！





#19 : 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 : 本シナリオは、キャンペーンの期間が7日間の場合のシナリオです(期間により、待機期間を変更してください)

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

※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

友だち紹介キャンペーンや紹介方法をご案内

B

キャンペーン終了1日前をお知らせ



#19 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ● : 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

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	○	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	○	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ● : 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

配信を許可しているユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/していないユーザー	
	初回見積日から経過日数	○	指定した日数	初回見積日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日から経過日数	○	指定した日数	初回来店日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	次回契約更新日までの残日数	○	指定した日数	次回契約更新日までの残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	
	契約終了日から経過日数	○	指定した日数	契約終了日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/していないユーザー	
	契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー	



#19 : 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

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
任意	生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
	前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
	メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
	LINEID 利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	
	スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	

施策分類	#	施策名
アプローチ 可能な チャネルの拡大	20	<u>メールアドレス取得シナリオ</u>



#20 : 実現できること



条件を満たすユーザーに対して、
特典がもらえることを訴求し、メールアドレスの入力を促す

ユーザーの変化

メールアドレスを
入力せずに離脱

条件は満たしているものの
メールアドレス**未入力**

今は忙しいから
入力は後にしよう



企業から
お知らせが届く

特典があることを知り、
入力意欲が向上

特典がもらえるんだ！
入力しようかな！



webサイトへ訪問し
入力する

入力完了

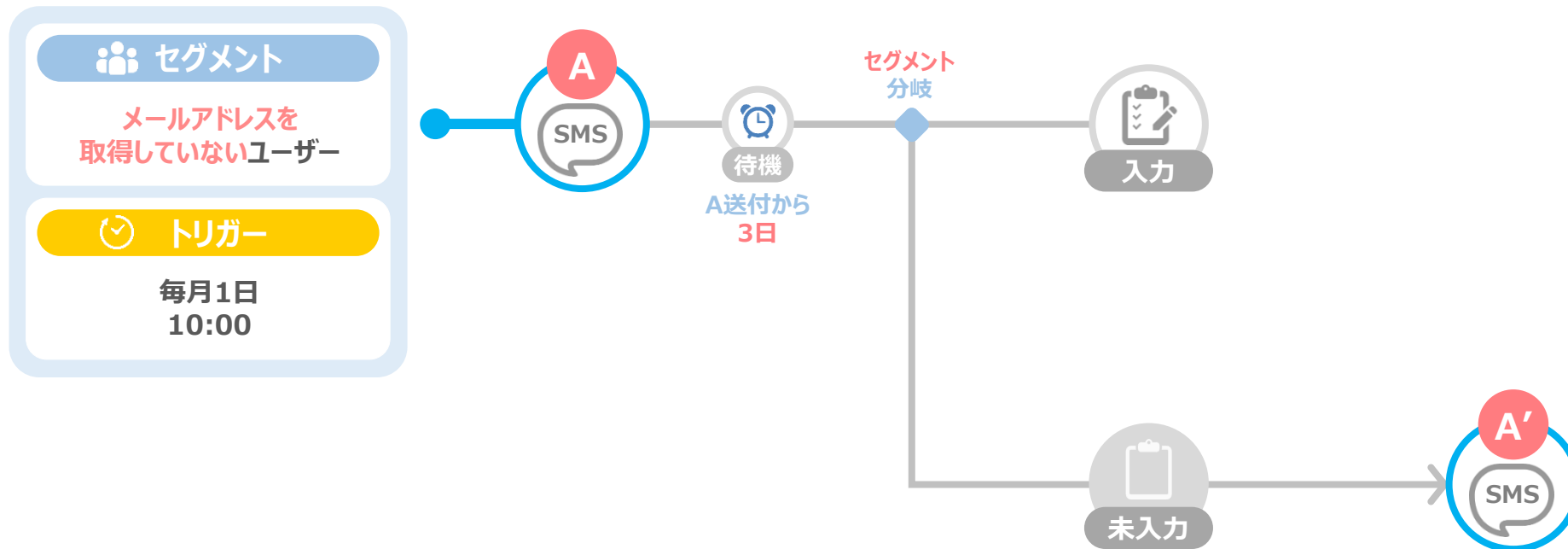
特典もほしいし
情報の入力をしよう！





#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、「LINE連携」「Push通知」「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

※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 メールアドレスの入力を依頼



#20 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	●
8		SMS配信許可フラグ	-	●	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#20 : 利用するデータファイル②

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	○	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	○	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	●	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ● : 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①

セグメント 内容

メールアドレスを取得していないユーザー

作成 方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	メールアドレス取得フラグ	●	偽	メールアドレスを取得していないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/していないユーザー	
	初回見積日から経過日数	○	指定した日数	初回見積日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日から経過日数	○	指定した日数	初回来店日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	次回契約更新日までの残日数	○	指定した日数	次回契約更新日までの残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	
	契約終了日から経過日数	○	指定した日数	契約終了日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/していないユーザー	



#20 : セグメントデータの作成方法②

セグメント
内容

メールアドレスを取得していないユーザー

作成
方法

任意

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
		設定内容	意味	
生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
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	
現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
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	
累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー	
LINEID 利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	
スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	

施策分類	#	施策名
アプローチ 可能な チャネルの拡大	21	LINE連携促進シナリオ



#21 : 実現できること



LINE連携をしていないユーザーに対して、
連携すると利用できる特典を訴求し、LINE ID連携を促す

ユーザーの変化

LINEで
友だち登録をする

友だち登録をしたものの
LINE未連携

今は忙しいから
連携は今度にしよう…！



企業から
お知らせが届く

特典があることを知り
LINE連携意欲が向上

特典がもらえるんだ！



LINEへ移動し
連携をする

LINE連携完了

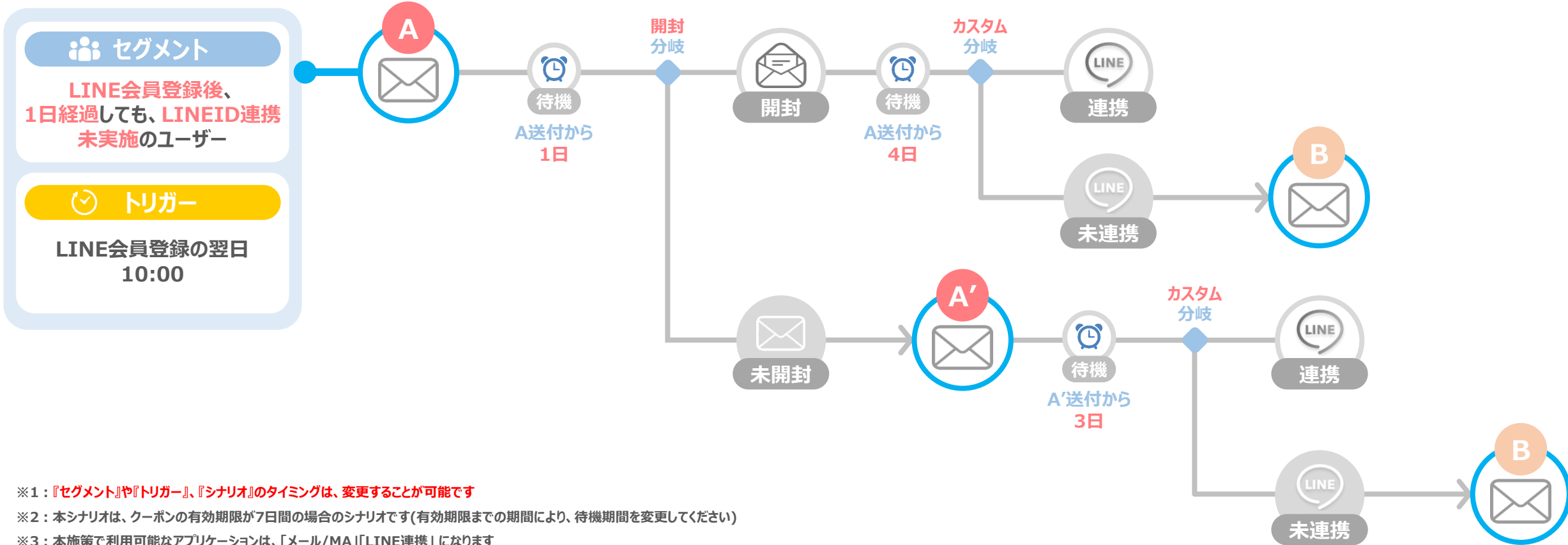
特典もあるし、連携しよう！





#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 : 本シナリオは、クーポンの有効期限が7日間の場合のシナリオです(有効期限までの期間により、待機期間を変更してください)

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

※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

LINE連携限定クーポンのお知らせと
LINE連携のメリットをご紹介します

B

LINE連携限定クーポン期限3日前に
再度お知らせ



#21 : 利用するデータファイル

データ
ファイル名

LINE連携促進用

#	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	LINE 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	顧客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
6	LINE配信許可フラグ		-	●	-	-
7	LINE ID連携フラグ		-	●	-	-
8	LINE会員登録日		-	-	○	-
9	LINE会員登録からの経過日数		-	●	-	-

※ ● : 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

LINE会員登録後、1日経過しても、LINE ID連携未実施のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞り込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携のうち 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	and
	LINE ID連携フラグ	●	偽	LINE ID連携していないユーザー	
	LINE会員登録からの 経過日数	●	『1』と等しい	LINE会員登録から1日経過したユーザー	
任意	顧客ID	○	指定した顧客ID	指定した顧客IDのユーザー	and

施策分類	#	施策名
アプローチ 可能な チャネルの拡大	22	LINE利用促進シナリオ



#22 : 実現できること



LINEの友だち登録をしていないユーザーに対して、
LINE利用に伴う特典を訴求し、友だち登録を促す

ユーザーの変化

LINEの友だち登録を
していない

友だち登録**未完了**

友だち登録は
しなくてもいいかな…



企業から
お知らせが届く

特典があることを知り
友だち登録**意欲**が**向上**

友だち登録で特典が
もらえるのか…！



LINEへ移動し
友だち登録をする

友だち登録**完了**

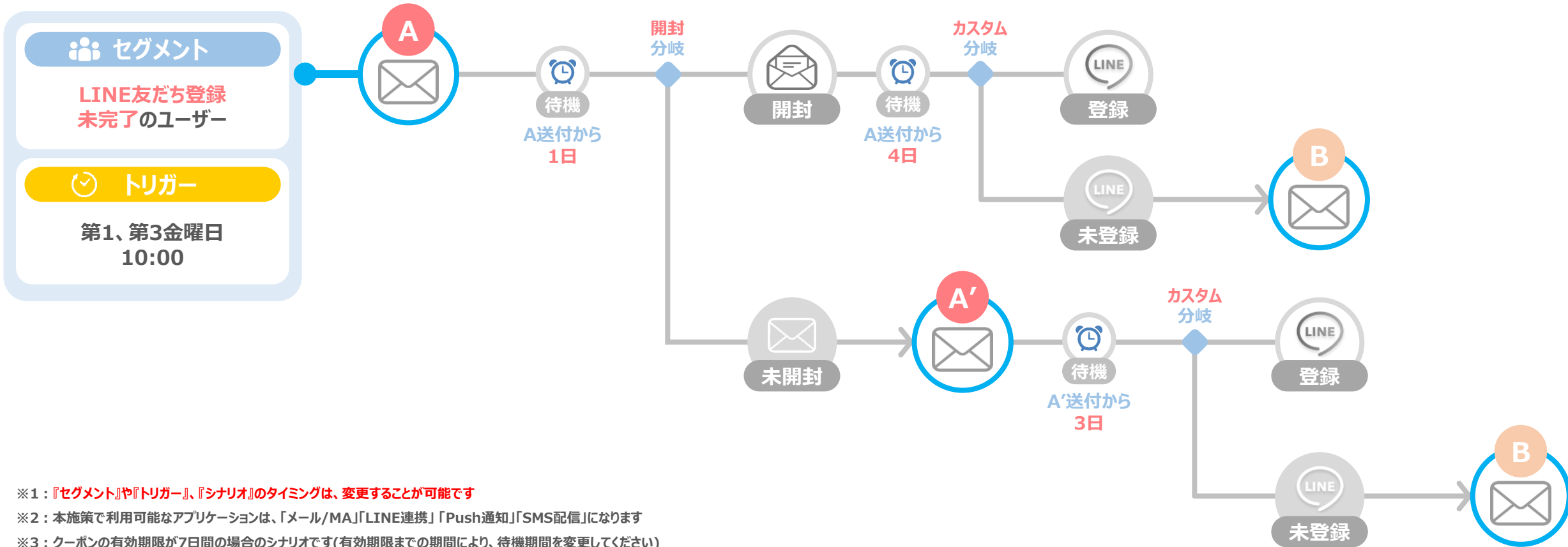
特典もあるし
友だち登録しよう！





#22 : 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」「LINE連携」「Push通知」「SMS配信」になります

※3 : クーポンの有効期限が7日間の場合のシナリオです(有効期限までの期間により、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

LINE友だち限定クーポンのお知らせと
LINE友だち登録のメリットをご紹介します

B

LINE友だち限定クーポン期限3日前に
再度お知らせ



#22 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



#22 : 利用するデータファイル②

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	○	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	○	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	●	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	○	-	-

※ ● : 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①

セグメント
内容

LINE友だち登録未完了のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	LINE ID利用フラグ	●	偽	友だち登録をしていないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/していないユーザー	
	初回見積日から経過日数	○	指定した日数	初回見積日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日から経過日数	○	指定した日数	初回来店日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	次回契約更新日までの残日数	○	指定した日数	次回契約更新日までの残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	
	契約終了日から経過日数	○	指定した日数	契約終了日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/していないユーザー	



#22 : セグメントデータの作成方法②

セグメント 内容

LINE友だち登録未完了のユーザー

作成 方法

任意

カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
		設定内容	意味	
生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
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	
現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
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	
累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー	
メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
スマホアプリ利用フラグ	○	真/偽	スマホアプリを利用している/していないユーザー	

施策分類	#	施策名
アプローチ 可能な チャネルの拡大	23	アプリ利用促進シナリオ



#23 : 実現できること



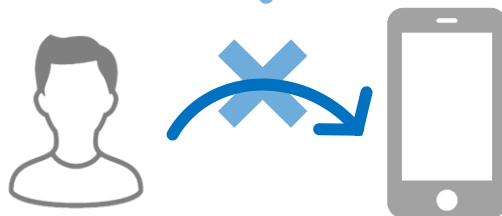
アプリに一定期間ログインしていない、またはインストールしていないユーザーに対して、
アプリ利用に伴う特典を訴求し、ログインを促す

ユーザーの変化

アプリに流入
していない

アプリ**未利用**

アプリ未登録/離脱



企業から
お知らせが届く

特典があることを知り
利用意欲が**向上**

アプリ利用で特典が
もらえるのか…！



アプリにログインする

インストール/
ログイン完了

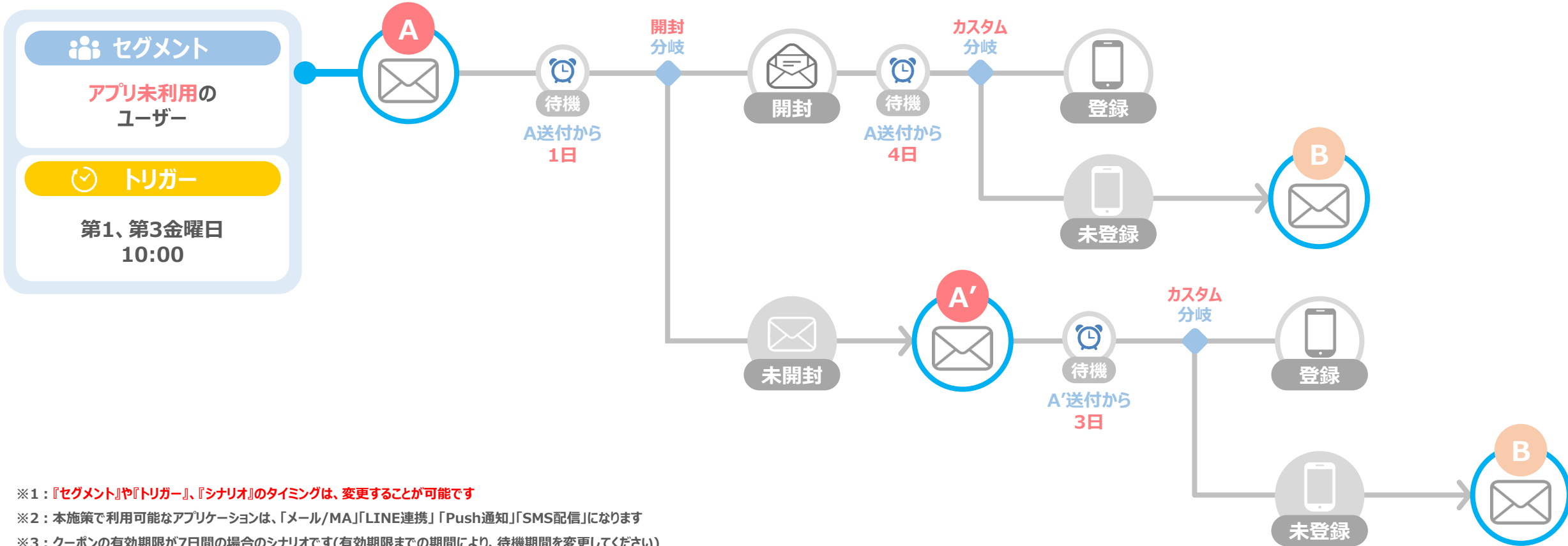
お得な情報もありそうだし
アプリを利用しよう！





#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」「LINE連携」「Push通知」「SMS配信」になります

※3 : クーボンの有効期限が7日間の場合のシナリオです(有効期限までの期間により、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

アプリ限定特典のお知らせと
アプリ利用のメリットをご紹介します

B

アプリ限定特典配布期限3日前に
再度お知らせ



#23 : 利用するデータファイル①

データ
ファイル名

基本シナリオ配信用

#	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	顧客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	LINE 連携	LINE ID	-	-	-	○
6		LINE配信許可フラグ	-	○	-	-
7	SMS 配信	SMS電話番号	-	-	-	○
8		SMS配信許可フラグ	-	○	-	-
9	Push 通知	FCMトークン	-	-	-	○
10		アプリpush配信フラグ	-	○	-	-
11	性別		-	○	-	-
12	年代		-	○	-	-
13	都道府県		-	○	-	-

#	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	姓		-	-	○	-
15	名		-	-	○	-
16	資料請求フラグ		-	○	-	-
17	初回資料請求日		-	-	○	-
18	初回資料請求日からの経過日数		-	○	-	-
19	見積フラグ		-	○	-	-
20	初回見積日		-	-	○	-
21	初回見積日からの経過日数		-	○	-	-
22	生命保険契約フラグ		-	○	-	-
23	損害保険契約フラグ		-	○	-	-
24	現在契約中の商品種別名		-	○	-	-
25	来店フラグ		-	○	-	-

※ ● : 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

基本シナリオ配信用

#	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
26	契約フラグ	-	○	-	-
27	契約ステータス	-	○	-	-
28	初回契約開始日	-	-	○	-
29	初回契約開始からの経過日数	-	○	-	-
30	契約終了日	-	-	○	-
31	契約終了日からの経過日数	-	○	-	-
32	次回契約更新日	-	-	○	-
33	次回契約更新日までの残日数	-	○	-	-
34	前回契約更新日	-	-	○	-
35	前回契約更新日からの経過日数	-	○	-	-
36	現在契約中の商品種別ID	-	○	-	-
37	初回来店日	-	-	○	-

#	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
38	初回来店日からの経過日数	-	○	-	-
39	現在契約中の商品ID	-	○	-	-
40	現在契約中の商品名	-	○	-	-
41	解約した商品種別ID	-	○	-	-
42	解約した商品種別名	-	○	-	-
43	解約した商品ID	-	○	-	-
44	解約した商品名	-	○	-	-
45	累計更新回数	-	○	-	-
46	累計支払金額	-	○	-	-
47	メールアドレス取得フラグ	-	○	-	-
48	LINEID 利用フラグ	-	○	-	-
49	スマホアプリ利用フラグ	-	●	-	-

※ ● : 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

アプリ未利用のユーザー

作成 方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		
			設定内容	意味	組み合わせ
必須	配信許可フラグ (メール/MA、LINE連携、Push通知、SMS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	and
	スマホアプリ利用フラグ	●	偽	スマホアプリを利用していないユーザー	
任意	性別	○	指定した性別	指定した性別のユーザー	and
	年代	○	指定した年代	指定した年代のユーザー	
	都道府県	○	指定した都道府県	指定した都道府県のユーザー	
	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	
	見積フラグ	○	真/偽	見積した/していないユーザー	
	初回見積日から経過日数	○	指定した日数	初回見積日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	来店フラグ	○	真/偽	来店した/していないユーザー	
	初回来店日から経過日数	○	指定した日数	初回来店日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	次回契約更新日までの残日数	○	指定した日数	次回契約更新日までの残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	
	契約終了日から経過日数	○	指定した日数	契約終了日から経過日数が指定した日数のユーザー	
	初回契約開始からの経過日数	○	指定した日数	初回契約開始からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	損害保険契約フラグ	○	真/偽	損害保険を契約している/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

アプリ未利用のユーザー

作成
方法

	カラム	必須/ 任意	絞込み条件		組み合わせ
			設定内容	意味	
任意	生命保険契約フラグ	○	真/偽	生命保険を契約している/していないユーザー	and
	前回契約更新日からの経過日数	○	指定した日数	前回契約更新日からの経過日数が指定した日数のユーザー	
	現在契約中の商品種別ID	○	指定した商品種別ID	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品種別名	○	指定した商品種別名	現在契約中の商品が指定した商品種別のユーザー	
	現在契約中の商品ID	○	指定した商品ID	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	現在契約中の商品名	○	指定した商品名	現在契約中の商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品種別ID	○	指定した商品種別ID	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品種別名	○	指定した商品種別名	解約した商品が指定した商品種別のユーザー	
	解約した商品ID	○	指定した商品ID	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	解約した商品名	○	指定した商品名	解約した商品が指定した商品のユーザー	
	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	
	累計支払金額	○	指定した金額	累計支払金額が指定した金額のユーザー	
	契約フラグ	○	真/偽	契約している/していないユーザー	
	メールアドレス取得フラグ	○	真/偽	メールアドレスを取得している/していないユーザー	
	LINE ID利用フラグ	○	真/偽	友だち登録をしている/していないユーザー	



～ 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。