



**b→dash**  
**施策コンテンツ集**

**#16**

**仮会員引き上げシナリオ**



今回ご紹介させて頂くシナリオのコンテンツについては  
貴社で自由に変更頂けるものとなっております

**画像/テキスト内容**は、貴社で**編集可能**となっておりますので  
あくまでも一例として、ご活用頂けますと幸いです





# この施策を通して実現できること



仮登録はしたものの本会員登録が完了していない顧客に対して、  
**本会員になることの特典を訴求し、本会員登録を促す**

ユーザーの変化

本会員登録を  
していない

仮登録をしたものの  
本会員**未登録**

今は忙しいから  
本会員登録は後にしよう...



企業から  
お知らせが届く

本会員の特典を知り  
本会員**登録意欲**が**向上**

本会員になれば  
お得に買い物できそうだな

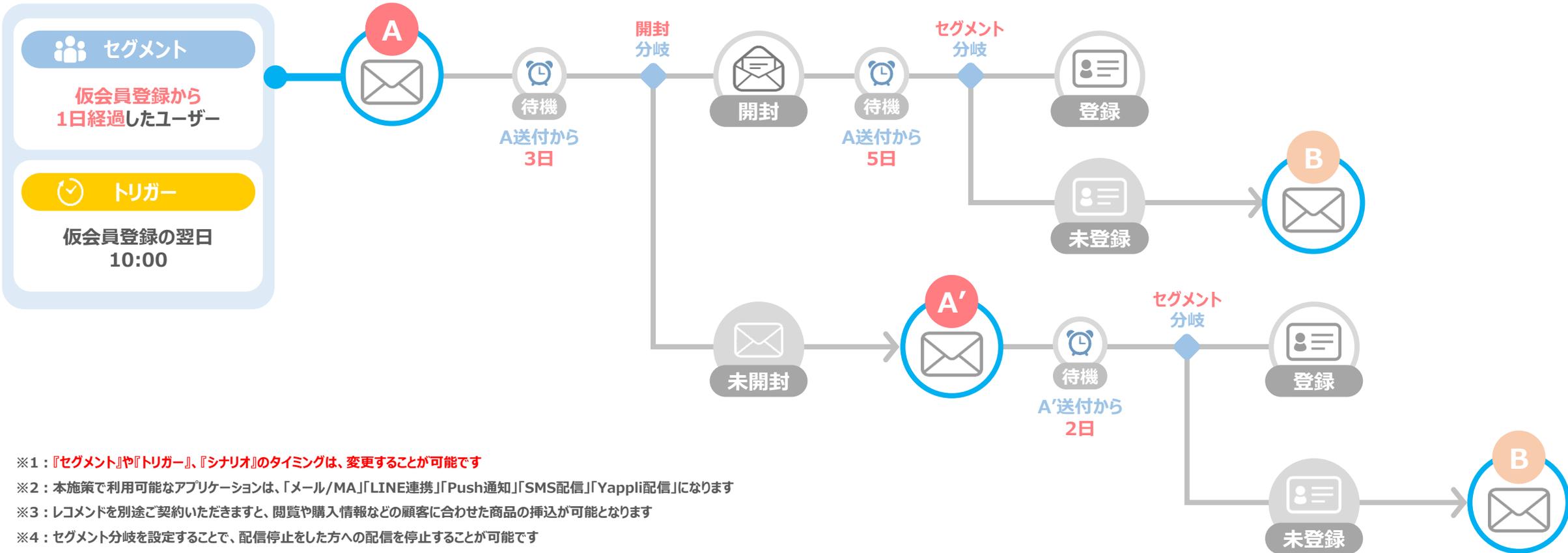


webサイトへ訪問し  
本会員に**登録**する

本会員**登録完了**

本会員登録できた！





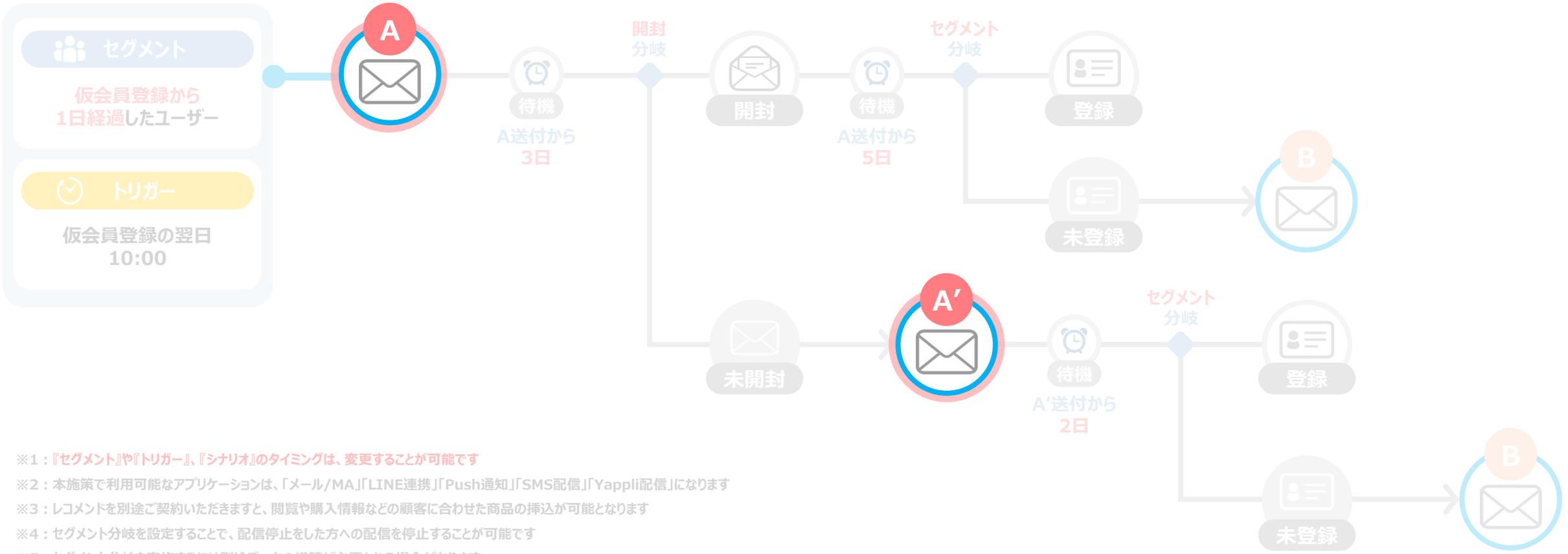
- ※1: 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です
- ※2: 本施策で利用可能なアプリケーションは、「メール/MA」「LINE連携」「Push通知」「SMS配信」「Yappli配信」になります
- ※3: レコメンドを別途ご契約いただきますと、閲覧や購入情報などの顧客に合わせた商品の挿入が可能となります
- ※4: セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です
- ※5: セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります

A

本会員に登録するためのステップを紹介

B

本会員登録のメリットを紹介



- ※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」「Yappli配信」になります
- ※3: レコメンドを別途ご契約いただきますと、閲覧や購入情報などの顧客に合わせた商品の押込が可能となります
- ※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
- ※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** 本会員に登録するためのステップを紹介

**B** 本会員登録のメリットを紹介



## A コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「●分で完了！簡単手順で本会員登録」など、  
ユーザーの**懸念を払拭するような文言を件名に記載**し、開封を促す

POINT

2

「ステップ①/ステップ②」など、**本会員登録までの  
ステップを分かりやすく明記**し、登録のハードルを下げる

POINT

3

「登録はこちらから」など、  
**クリックする箇所を分かりやすく設置**し、登録フォームへ誘導する

## サンプル①

タイトル

3分で完了！簡単手順で本会員登録！  
ご登録はこちらから！

POINT 1



いつもご愛顧いただき有難うございます！  
本会員登録はお済みですか？  
お得なメリットも多数ございますので、ぜひご登録ください

### 会員登録の簡単3ステップ

STEP① → STEP② → STEP③

会員登録する  
アドレスの登録



氏名/住所などの  
会員情報の入力



会員登録が  
完了



POINT 3

会員登録はこちら

本会員登録のメリットをご紹介

※テンプレート：『009\_人材\_詳細条件検索機能の紹介1』を使用

## サンプル②

【3分で本会員登録が完了】  
ぜひご登録ください

POINT 1



本会員登録がまだ完了していません  
3分で簡単にご登録できますので、ぜひご登録ください！

### -会員登録の簡単STEPをご紹介-

Step① -----> Step② -----> Step③

会員登録する  
アドレスの登録



氏名/住所などの  
会員情報の入力



会員登録が  
完了



POINT 3

会員登録はこちら

本会員登録のメリット3選

※テンプレート：『280\_健康商品/化粧品\_お気に入り商品再入荷紹介』を使用

コンテンツ

POINT 2

未開封者へのリマインドは、以下のポイントを押さえて頂くことをおすすめします



### コンテンツの再利用

ユーザーは**そもそもメールを読まない可能性もある**ため、**作成工数を大きく割かず**、**件名のみ変更にする**



### 前回の配信と異なる件名

前回配信したメールが開封されていないため、異なる件名で送付し、**目に留まる機会を増やす**（**署名差込**や**緊急性**を記載するなど）



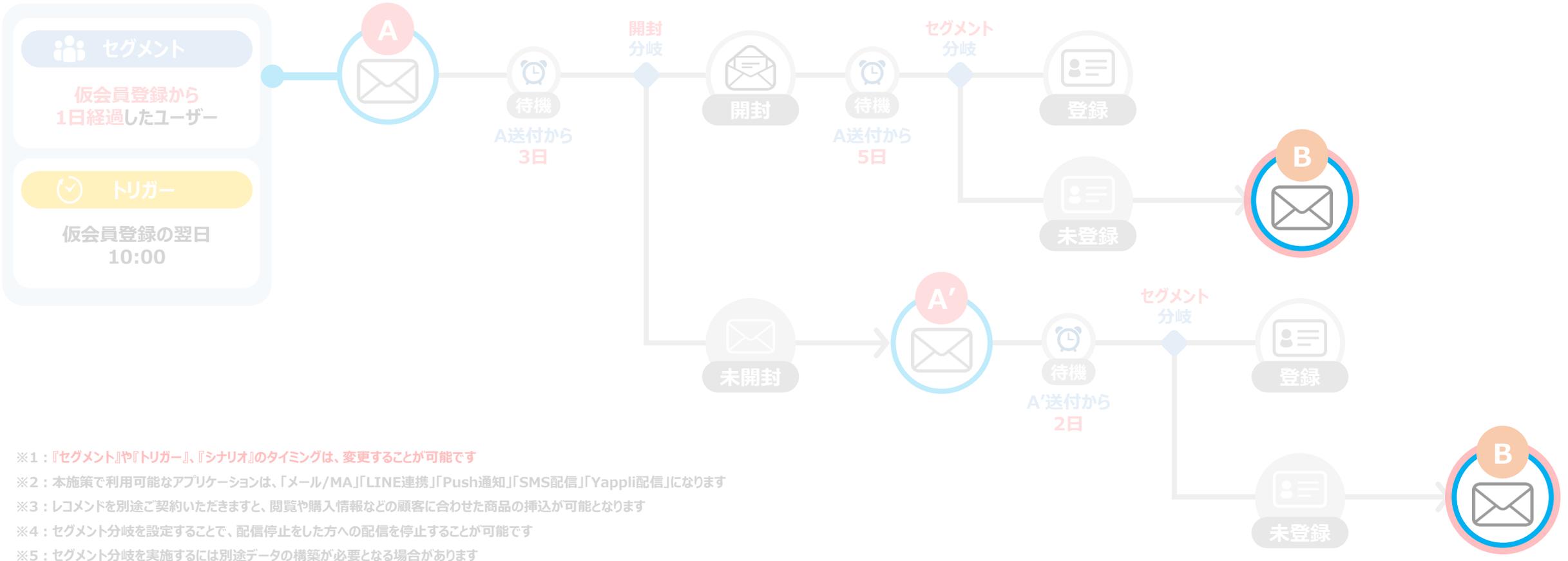
### 開封までの平均期間を待機

**メール送付後3日間**で、おおよその開封率が決まるため、**次回の送付タイミングを3日後**に設定することを推奨する



### 前回の配信と異なる配信時刻

前回配信したメールが開封されていないため、**別の時間帯**を狙う（前回の配信が「夜」であれば「朝」「昼」「夕方」にする）



- ※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」「Yappli配信」になります
- ※3: レコメンドを別途ご契約いただきますと、閲覧や購入情報などの顧客に合わせた商品の押込が可能となります
- ※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
- ※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

本会員に登録するためのステップを紹介

B

本会員登録のメリットを紹介



## B コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「お得な情報がいっぱい！」など、  
**ユーザーの目を引く文言を件名に記載**し、開封を促す

POINT

2

**具体的なメリットを3つ以上紹介**し、本会員登録を促す

POINT

3

「●万人の方にご登録いただいています！」など、  
**具体的な利用数を入れ**、ユーザーの興味を引く

## サンプル①

タイトル

お得な情報が盛りだくさん！ **POINT 1**  
本会員登録のメリットをご紹介します



年会費/登録費は一切不要！  
会員様だけのお得な特典

- 特典 1** 本会員登録で**300ポイント**  
本会員登録の10日が経過すると  
次回購入時にポイントが利用可能に！
- 特典 2** お買い物で**ポイント還元**  
お買い物する度に  
1%以上のポイント還元
- 特典 3** 会員ランクで**優待特典**  
累計ご購入金額に応じてランクが  
上がり最大10%のポイント還元

**POINT 2**

**POINT 3**

現在、**17万人**の方にご登録いただいています！

会員登録はこちら

【おすすめの商品はこちら！】

※テンプレート：『139\_アパレル\_誕生日クーポン案内2』を使用

## サンプル②

本会員登録でもっとお得に！ **POINT 1**  
会員登録のメリットのご案内



本会員登録はお済みですか？  
お得な特典も多数ございますので、ぜひご登録ください

本会員登録で次回使える  
お得なポイントを還元します

- 1** 会員登録は  
入会費・年会費  
**無料**
- 2** お得な  
高ポイント還元  
**10%**
- 3** ポイントは  
ショップ内で使える  
**1ポイント  
1円**

**POINT 2**

**POINT 3**

現在、**17万人**の方にご登録いただいています！

会員登録はこちら

※テンプレート：『280\_健康商品/化粧品\_お気に入り商品再入荷紹介』を使用

コンテンツ



# メールコンテンツの作り方

サポートサイトに、**コンテンツの作成方法**を記載しておりますので、  
必要に応じて、ご確認ください

b→dash support site

キーワードを入力

検索

## 記事一覧

データを連携したい

データを取得したい

データを準備したい

データを分析したい

施策を打ちたい

メールを配信したい

[概要]メール配信に必要な準備

送信元メールアドレスを設定したい

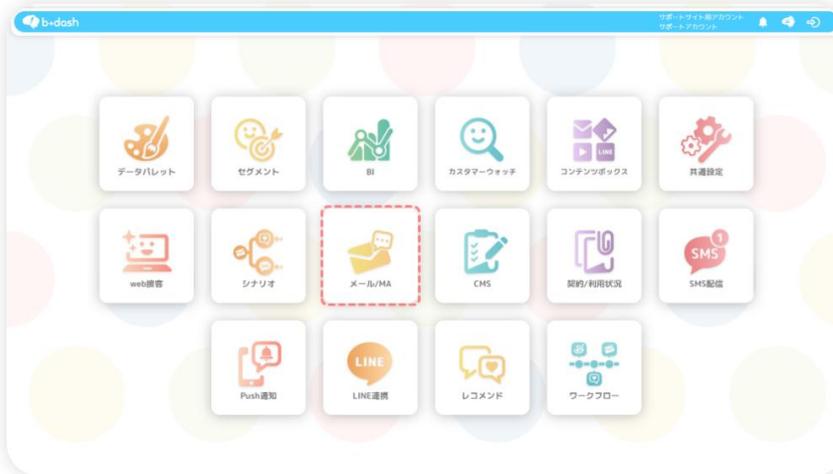
SPFを設定したい

DKIMを設定したい

テキストメールを作成したい

## テンプレートを選択する

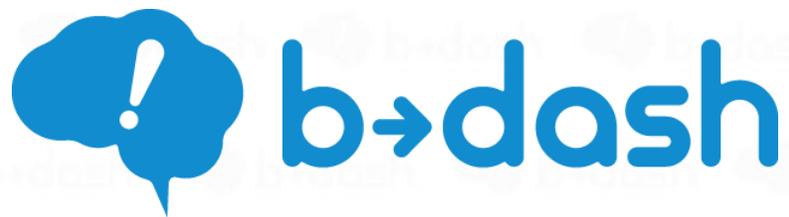
「メール/MA」をクリックします



## この記事の目次

- 1 テンプレートを選択する
- 2 メール内容を編集する
  - 1 値を差し込む
  - 2 枠を変更する
  - 3 リンクを差し込む
  - 4 テキストを入力/修正する
  - 5 コンテンツを出し分ける
  - 6 ボタンを差し込む
  - 7 余白を変更する
  - 8 画像を差し変える
  - 9 画像を削除する
  - 10 定型文を差し込む
- 3 件名を入力する
- 4 プレビューで確認する





～ 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。  
本資料に入力している情報は、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。  
本資料に入力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。