



b→dash

施策コンテンツ集

#6

体験申込後の契約促進シナリオ



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



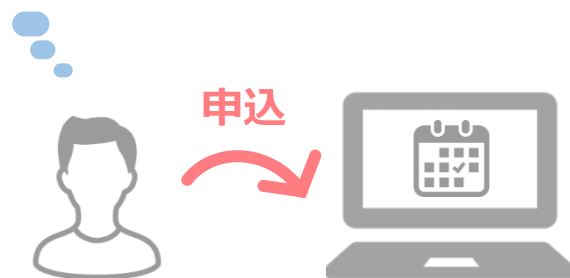
体験申込をした顧客に対して、
契約のメリットやお得な情報を訴求し、契約を促す

ユーザーの変化

体験申込をする

体験申込**完了**

申込できた！
体験が楽しみだな！



企業から
お知らせが届く

契約のメリットやお得な情報を
確認し**契約意欲が向上**

こんなメリットがあるんだ…！

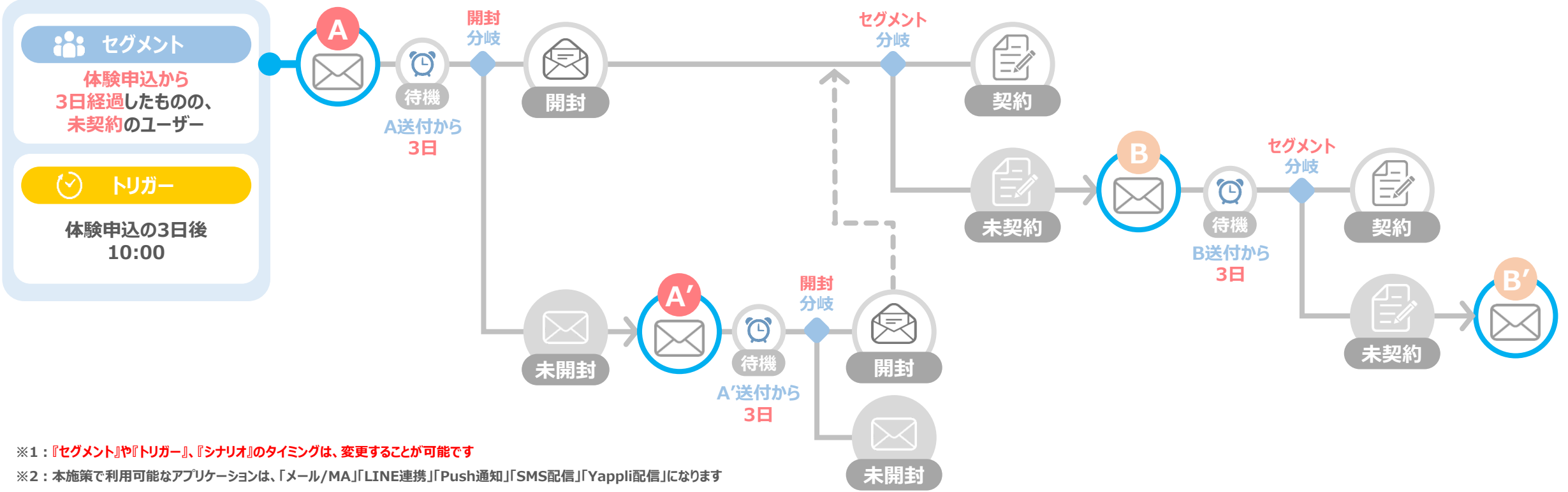


webサイトへ移動し
契約する

契約完了

契約しよう！





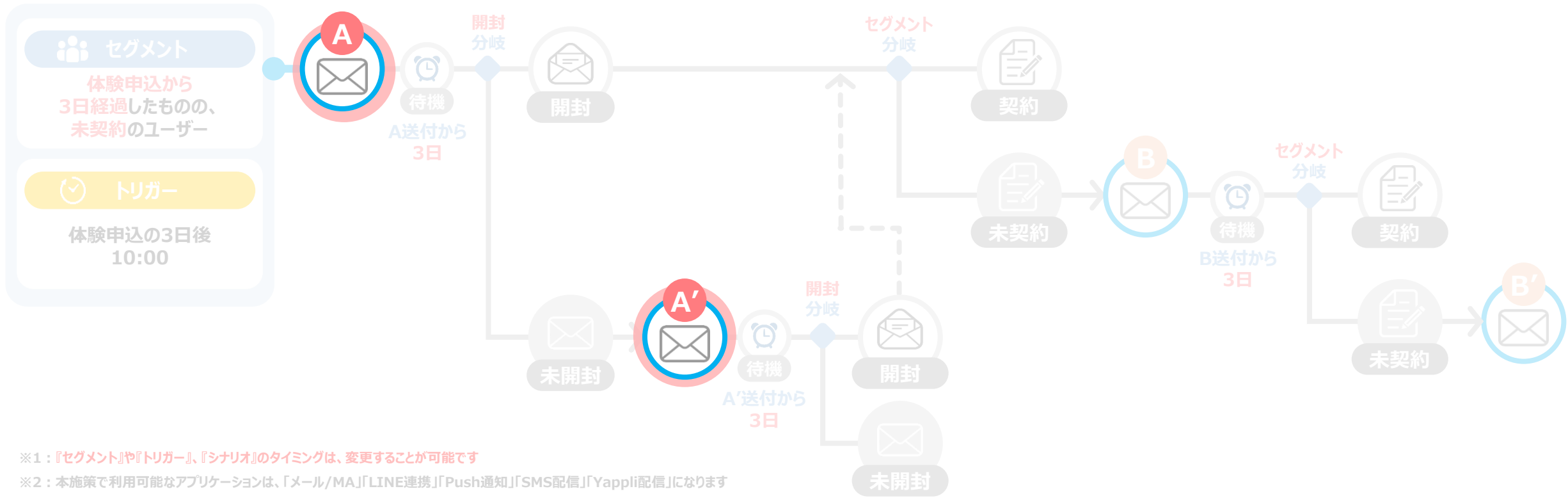
- ※1：『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です
- ※2：本施策で利用可能なアプリケーションは、「メール/MA」「LINE連携」「Push通知」「SMS配信」「Yapli配信」になります
- ※3：レコメンドを別途ご契約いただきますと、閲覧や購入情報などの顧客に合わせた商品の挿入が可能となります
- ※4：セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です
- ※5：セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります

A

おすすめ講座と
契約者の声をお知らせ

B

期間限定キャンペーンを案内



※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

おすすめ講座と
契約者の声をお知らせ

B

期間限定キャンペーンを案内



A コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「体験にお申込みいただき、ありがとうございます！」など、
迷惑メールと勘違いされない件名にし、開封を促す

POINT

2

「おすすめ講座のご紹介」などを**目立たせたバナーを**
メールの上部に差し込み、ユーザーの興味を引く

POINT

3

「契約したユーザーからこんな声を頂いています」など、
安心感を感じるコメントを記載し、契約をひと押しする

サンプル①

タイトル

体験授業のお申込ありがとうございます！
おすすめの講座をご紹介します！

POINT 1

コンテンツ



受験に向けて本格的に対策したい方に！

おすすめの講座3選

山田様
体験授業にお申し込みいただき、ありがとうございます！
おすすめの講座3選をご紹介します。



個別受験対策指導コース

33万人から選抜された講師陣があなたの課題に合わせて個別で授業を行います。

[詳細を見る](#)



冬期集中講習コース

受験に出遅れた方でも安心。人気講師による、冬期集中講習で確実に学力を伸ばします。

[詳細を見る](#)



オンライン型学習コース

オンライン型で24時間受講可能です。高精度かつ単元別の理解度を上げていきます。

[詳細を見る](#)

生徒 / 保護者様の声
多くの喜びの声をいただいています



小山さん 高校2年生
普段の勉強方法を見直すきっかけになりました。問題の解き具合を見ながら授業を進めてもらったので、理解できない部分まで教えてくれました。



高橋さん 中学3年生
人気講師を独り占めできるのが良かったです。事前に弱いところを事前に分析してもらい、そこからピンポイントで

POINT 2

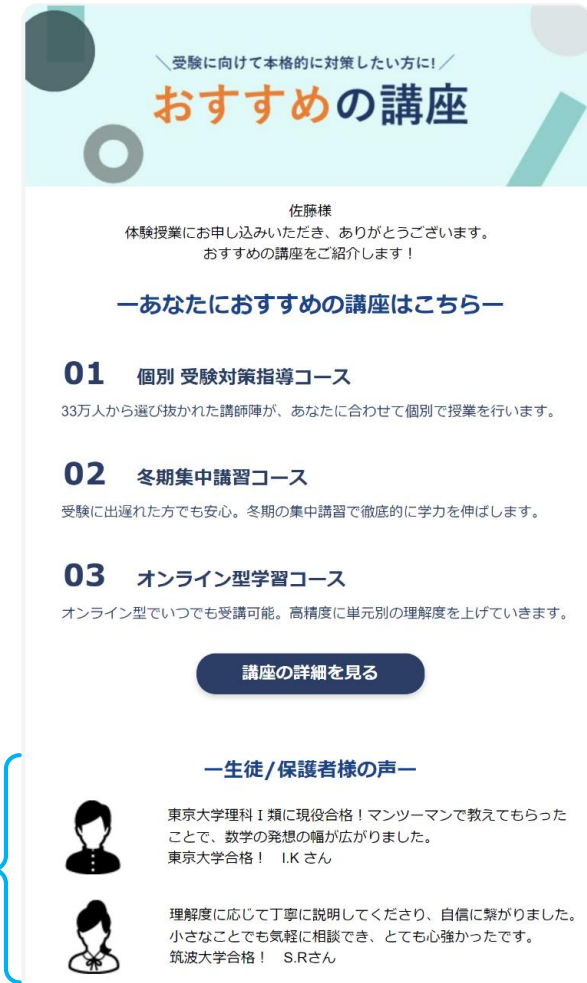
POINT 3

※テンプレート：『003_人材_キャンペーン期限リマインド1』を使用

サンプル②

受験に向けて本格的に対策したい方に！
おすすめの講座をご紹介します！

POINT 1



受験に向けて本格的に対策したい方に！

おすすめの講座

佐藤様
体験授業にお申し込みいただき、ありがとうございます。
おすすめの講座をご紹介します！

—あなたにおすすめの講座はこちら—

01 個別 受験対策指導コース

33万人から選抜された講師陣が、あなたに合わせて個別で授業を行います。

02 冬期集中講習コース

受験に出遅れた方でも安心。冬期の集中講習で徹底的に学力を伸ばします。

03 オンライン型学習コース

オンライン型でいつでも受講可能。高精度に単元別の理解度を上げていきます。

[講座の詳細を見る](#)

一生徒 / 保護者様の声—



東京大学理I類に現役合格！マンツーマンで教えてもらったことで、数学の発想の幅が広がりました。
東京大学合格！ I.Kさん



理解度に応じて丁寧に説明してくださり、自信に繋がりました。小さなことでも気軽に相談でき、とても心強かったです。
筑波大学合格！ S.Rさん

POINT 2

POINT 3

※テンプレート：『009_人材_詳細条件検索機能の紹介1』を使用

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)



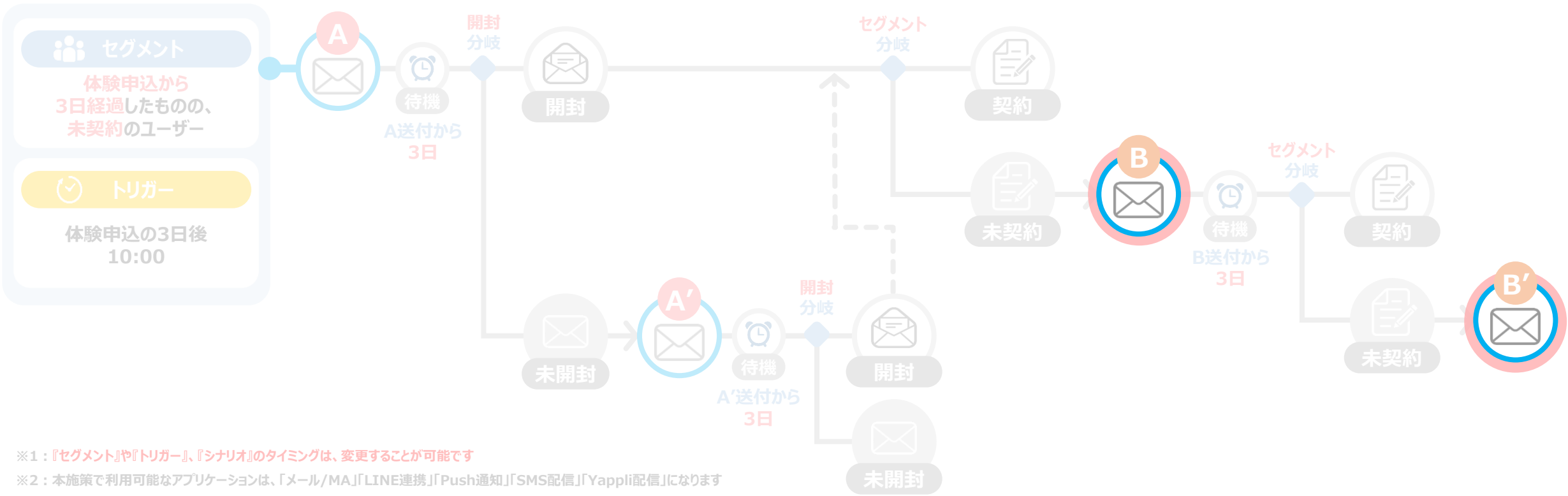
開封までの平均期間を待機

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

おすすめ講座と
契約者の声をお知らせ

B

期間限定キャンペーンを案内



B コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「期間限定キャンペーン実施中！」など、
キャンペーンの実施を明示し、開封を促す

POINT

2

「対象期間中にご契約で●●プレゼント！」など、
具体的なキャンペーン内容を記載し、興味を引く

POINT

3

「キャンペーン期間は●月●日●時まで」など、
具体的な期間を明記し、焦燥感を掻き立てる

サンプル①

タイトル

【期間限定キャンペーン実施中！】
契約した方全員にギフト券プレゼント！

POINT 1

POINT 2

POINT 3

契約した方全員に
ギフト券**5,000円分**プレゼント

講座の種類を今すぐ確認>

佐藤様
体験授業にお申し込みいただき、ありがとうございます。
期間限定キャンペーンをご紹介します！

キャンペーン詳細

本メール限定！体験授業お申し込み後、受講完了と本契約お申込みで

ギフト券 **5,000円分** がもらえる！

このお得な機会に個別指導塾に入学してみませんか？

[詳細はこちら>](#)

キャンペーン期限

2022年11月30日（水） 23:59

特典1
自習室が使える！



一人ひとりの広いスペースで
集中して学習ができます。

特典2
オンラインでも質問可能



当塾の授業の質問だけでなく、
問題集などの相談もできます。

※テンプレート：『480_スクール_かご落ち商品リマインド1』を使用

サンプル②

【ギフト券プレゼントキャンペーン実施中！】
お申し込みはこちらから！

POINT 1

POINT 2

POINT 3



山田様
無料体験授業にお申し込みいただき、ありがとうございました。
期間限定のキャンペーンをご紹介します。
この機会にぜひご利用ください！

【抽選100名様】

無料体験授業が
終わったら
2,500円分

お近くの教室で
無料体験授業を受講した
抽選100名様に

【先着40名様】

本契約
お申し込みで
2,500円分

無料体験授業後、
本契約をお申し込みされた
先着40名様に

最大**5,000円分**
ギフト券プレゼント！

キャンペーン期間

2022年11月30日(水) 23:59まで

※テンプレート：『273_総合小売_本会員登録者限定クーポン案内2』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

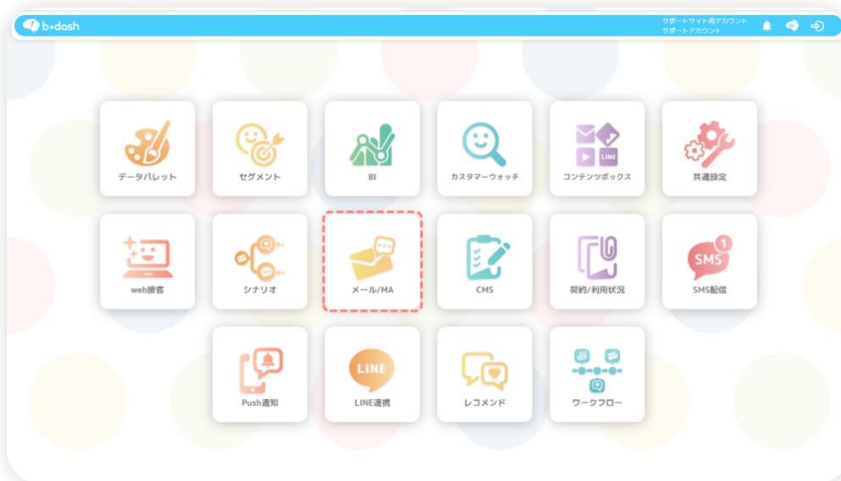
SPFを設定したい

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。