



b→dash

施策コンテンツ集

#10

**初回宿泊後
休眠顧客引き上げシナリオ**



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



初回宿泊後、休眠状態/休眠候補である顧客に対して、
おすすめ宿泊施設やお得な情報を訴求し、2回目宿泊予約を促す

ユーザーの変化

休眠/休眠候補である

初回宿泊したものの
休眠/休眠候補

また機会があったら
宿泊しようかな



企業から
お知らせが届く

おすすめ宿泊施設やお得な情報を
確認し**宿泊意欲が向上**

このホテル良いな…！



webサイトへ訪問し
宿泊予約をする

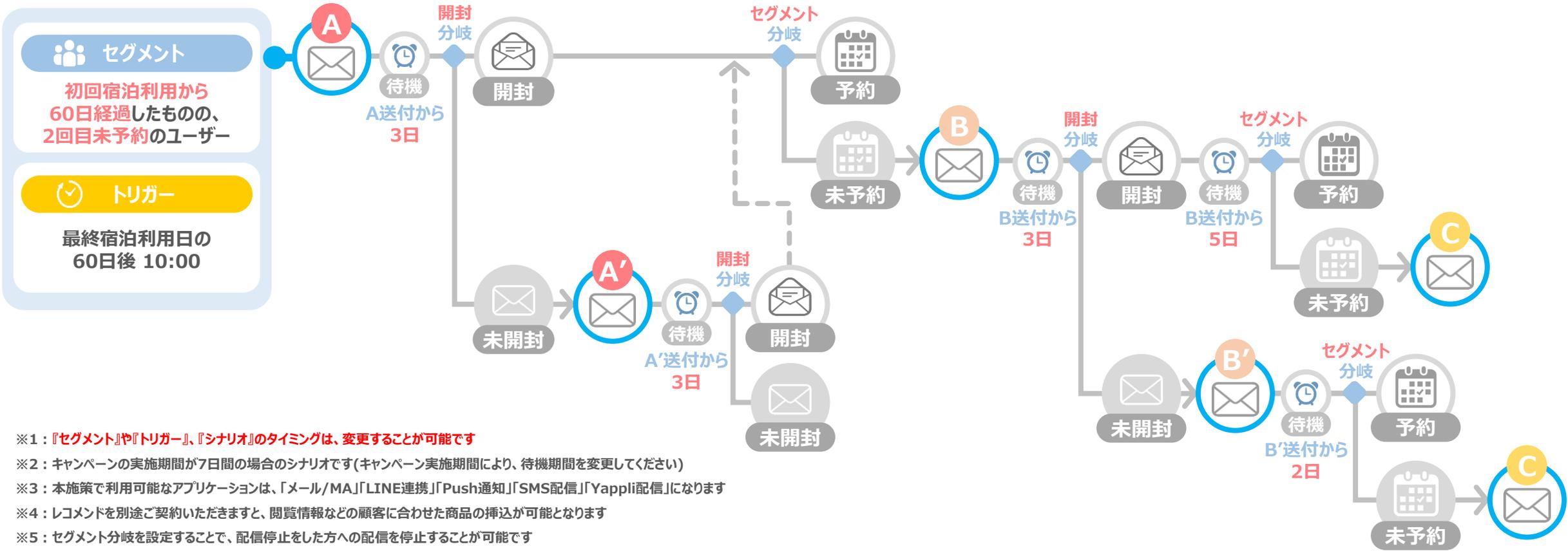
2回目の**宿泊予約完了**

前回は良かったし
次はここに予約してみよう！



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: キャンペーンの実施期間が7日間の場合のシナリオです(キャンペーン実施期間により、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」「Yappli配信」になります
- ※4: レコメンドを別途ご契約いただきますと、閲覧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
- ※5: 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
- ※6: 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

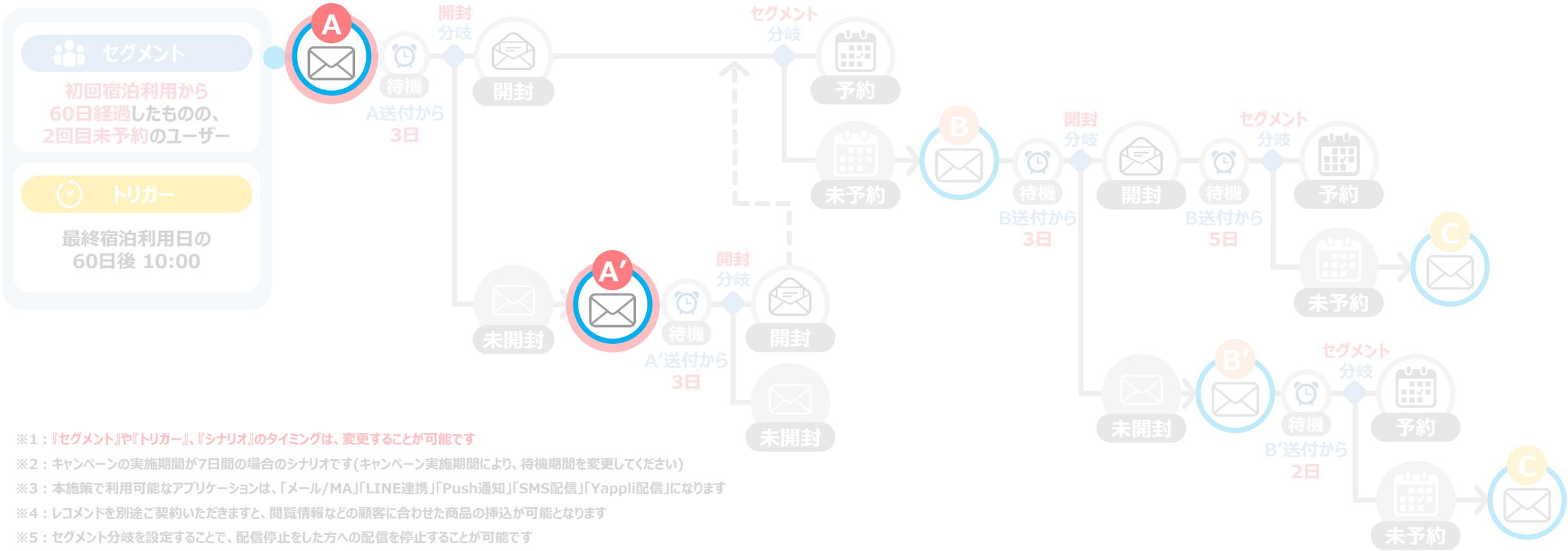
A 属性別のおすすめ宿泊施設を紹介

B 期間限定キャンペーンの案内と属性別の人気宿泊施設を紹介

C キャンペーン終了2日前のお知らせと類似の人気宿泊施設を紹介

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: キャンペーンの実施期間が7日間の場合のシナリオです(キャンペーン実施期間により、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」「Yappli配信」になります
- ※4: レコメンドを別途ご契約いただきますと、閲覧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
- ※5: 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
- ※6: 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 属性別のおすすめ宿泊施設を紹介

B 期間限定キャンペーンの案内と属性別の人気宿泊施設を紹介

C キャンペーン終了2日前のお知らせと類似の人気宿泊施設を紹介



A コンテンツ作成のポイント

POINT

1

ホテル名や旅館名などを文頭に記載し、
迷惑メールと勘違いされない件名にして、開封を促す

POINT

2

「おすすめホテルご紹介」などを**目立たせたバナーを**
メールの上部に差し込み、ユーザーの興味を惹く

POINT

3

「プール付きのおすすめホテル！」など、
おすすめ宿泊施設の画像を複数掲載し、予約を促す

サンプル①

タイトル

☆AAAホテルグループからのご案内☆
都内で充実ステイ！極上ホテルをご紹介

POINT 1



POINT 2

山田様へ

夜景を見ながらジャグジーやプールを楽しんだり、
ホテルのレストランでディナーを楽しむなど、
アーバンリゾートを味わえる、極上ホテルをご紹介します。



【BBホテル東京お台場】
人気観光地でもあるお台場のウォーターフロントに位置する都内でも人気のホテル。客室はすべてバルコニー付きで、パノラマオーシャンビューを一望できる

詳細を見る



【ホテルABC東京】
多彩な客室タイプを揃え、なかには東京タワーのライトアップを間近に望める客室も。夜には、フォトジェニックなナイトプールが3年ぶりに開催される。

詳細を見る



【東京グランドホテル】
日本の伝統と格식을育んできたラグジュアリーホテル。六本木、赤坂、霞が関へ好アクセスな場所に建つアークヒルズにあり、観光・ビジネスの拠点に最適

詳細を見る

スイートルームが人気のホテル



※テンプレート：『232_詳細条件検索機能の紹介』を使用

サンプル②

コンテンツ

【BBBホテルグループ】
沖縄にある極上のホテルリゾートをご紹介！

POINT 1



POINT 2

佐藤様へ

極上のリゾート気分を味わえるホテルをご紹介します。
佐藤様のご宿泊を心よりお待ちしております。

オーシャンビューが人気のホテルリゾート



【時間を忘れて癒される、至福のリゾートステイ】

サザンビーチホテルは、ホスピタリティを格付けする世界有数のトラベルガイド「ワールドトラベル」において日本初の5つ星を獲得

ご予約はこちら



【癒しと喜びの心ほどける日本最南端のリゾート】

沖縄本島から、さらに南へ400km。サンゴ礁を抱いた瑠璃色の海が、訪れた人を癒すアイランドリゾートです。

ご予約はこちら

POINT 3

※テンプレート：『281_健康商品/化粧品_お気に入り商品再入荷紹介2』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

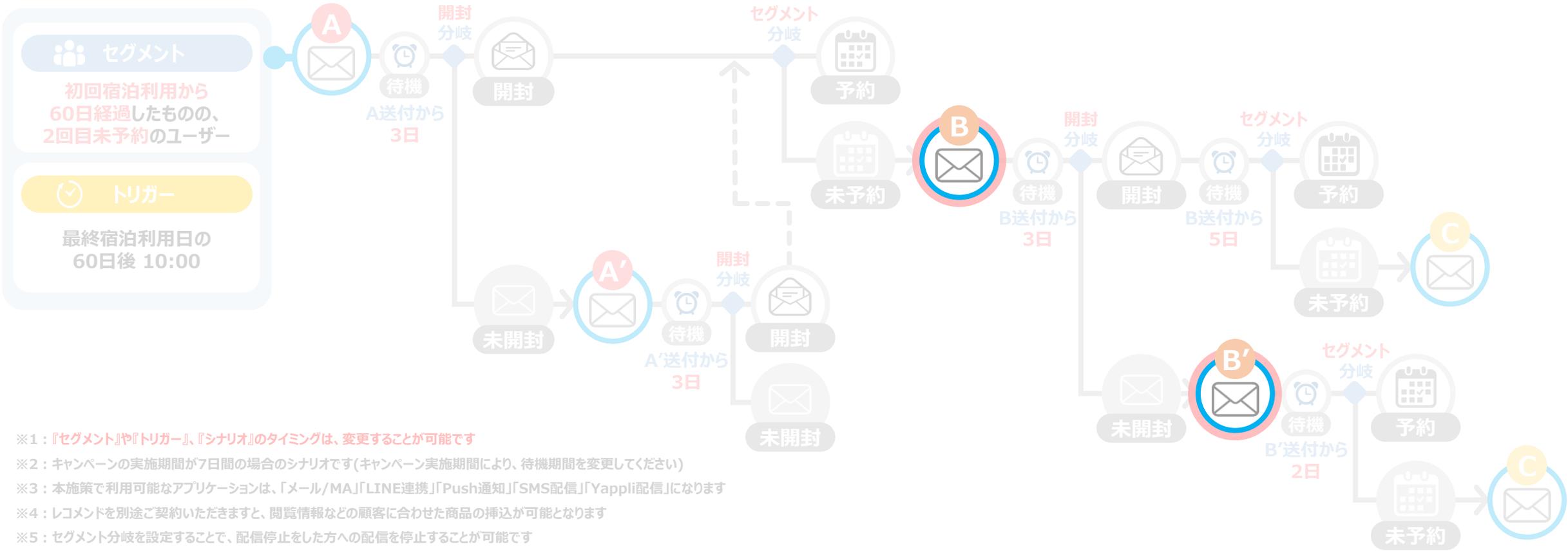
メール送付後3日間で、おおよその開封率が決まるため、**次回の送付タイミングを3日後**に設定することを推奨する



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）

シナリオ



- ※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：キャンペーンの実施期間が7日間の場合のシナリオです(キャンペーン実施期間により、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」「Yappli配信」になります
- ※4：レコメンドを別途ご契約いただけますと、閲覧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
- ※5：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
- ※6：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 属性別のおすすめ宿泊施設を紹介

B 期間限定キャンペーンの案内と属性別の人気宿泊施設を紹介

C キャンペーン終了2日前のお知らせと類似の人気宿泊施設を紹介



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件名に明示し、開封を促す

POINT

2

「●%OFFキャンペーン」など、
具体的なキャンペーンの内容を明示し、ユーザーの興味を惹く

POINT

3

「キャンペーンは●月●日●時●分まで！」など、
具体的なキャンペーン期限を記載し、ユーザーの焦燥感を掻き立てる

POINT

4

「カップルに人気のホテル」など、
人気宿泊施設の画像と価格を複数掲載し、予約を促す

サンプル①

タイトル

【期間限定キャンペーン実施中！】 **POINT 1**
家族旅行におすすめのホテルをご紹介！



POINT 2

最大5,000円/1泊割引キャンペーン実施中!!

ABCホテルグループの全ホテルを対象に、期間限定で1人泊あたり最大5,000円割引キャンペーンを実施しています！

キャンペーン期間

9月12日 ▶ 9月19日

応募する

POINT 3

家族旅行におすすめのホテル



ガーデンホテル東京
赤ちゃん歓迎・大人もうれしい特典付き
お1人様 32,000円
キャンペーン割引額 5,000円
【割引後お支払額】 27,000円



ホテル東京ベイ
テーマパークに隣接し遊び心のあるホテル
お1人様 16,500円
キャンペーン割引額 5,000円
【割引後お支払額】 11,500円

※テンプレート：『079_アパレル_お気に入り商品リマインド』を使用

サンプル②

【期間限定5%OFFキャンペーン】 **POINT 1**
カップルにおすすめのリゾート特集！



POINT 2

佐藤様へ
期間限定でご宿泊代5%OFFキャンペーンを実施しています！
ぜひこの機会にご利用ください。



※キャンペーン期間は 8/1(木)00:00 ~ 8/8(木)23:59 です

POINT 3

カップルに人気のホテル



【オーシャンホテル】
西海岸を望む絶景ビーチリゾート。美しい天然ビーチも目の前の全室オーシャンビュー。
税込23,000円～
税込21,850円～ (2名)
詳細はこちら>>



【琉球ビーチホテル】
全室テラス付きオーシャンビュー！インフィニティプールを備えたリゾート施設
税込21,000円～
税込20,007円～ (2名)
詳細はこちら>>

POINT 4

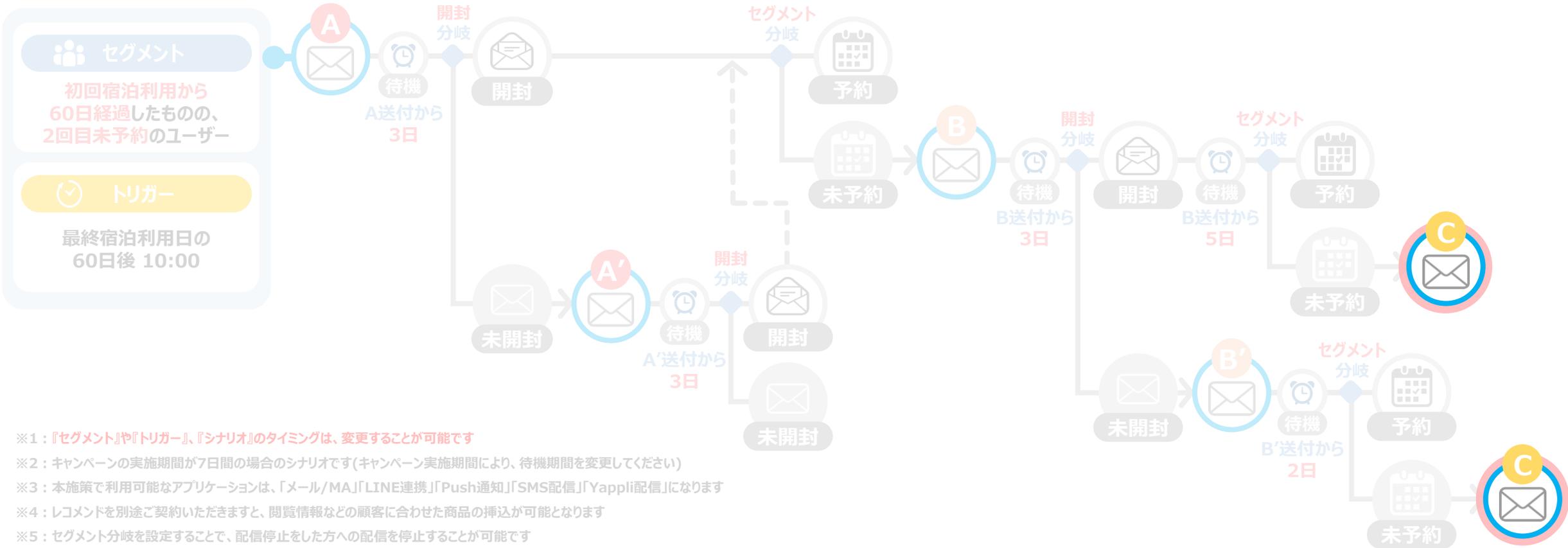
※テンプレート：『241_総合小売_前回購入商品まとめ買い案内2』を使用

コンテンツ

POINT 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: キャンペーンの実施期間が7日間の場合のシナリオです(キャンペーン実施期間により、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」「Yappli配信」になります
- ※4: レコメンドを別途ご契約いただきますと、閲覧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
- ※5: 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
- ※6: 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 属性別のおすすめ宿泊施設を紹介

B 期間限定キャンペーンの案内と属性別の人気宿泊施設を紹介

C キャンペーン終了2日前のお知らせと類似の人気宿泊施設を紹介



③ コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「キャンペーン終了まであと●日」など、
具体的な期限を件名に明示し、ユーザーの焦燥感を掻き立てる

POINT

2

「キャンペーンは●月●日●時●分で終了です」など
キャンペーン終了日を文面に記載し、ユーザーの焦燥感を煽る

POINT

3

「こちらのホテルも人気です！」など、
類似の人気宿泊施設を紹介し、予約をひと押しする

サンプル①

タイトル

期間限定キャンペーンの
ご利用期限まであと2日！ **POINT 1**



山田様へ
5,000円OFFキャンペーン終了まであと2日です！
ご予約はお早めに！

キャンペーン期限：9/19(水)23:59まで

キャンペーン詳細はこちら

POINT 2

こちらのホテルも人気です！



ザ・クラシックホテル東京
東京都 / 六本木
★★★★★

都心にありながら地上200メートル以上にある客室は街の雑踏から隔絶された静寂の空間です。紳士・淑女による心こもったおもてなしで皆様をお迎えいたします。

ご予約はこちら

POINT 3

※テンプレート：『243_総合小売_前回購入商品リマインド2』を使用

サンプル②

5%OFFキャンペーンはあと2日で終了！ **POINT 1**
ご応募お待ちしております！



期間限定5%OFFキャンペーン実施中!!

当グループの全ホテルを対象に、期間限定で
ご宿泊代金5%OFFキャンペーンを実施しています！
キャンペーン終了まであと2日です！

キャンペーン期限

8月8日(木) 23:59 まで

応募する

POINT 2

こちらのホテルも人気です！



THE HOTEL
遮るもののない海景を二人占め。
1日10組限定の贅沢な時をお楽しみいただけます



グランドホテル
太平洋が一望できる20mのプールや
専用ジャグジーをお楽しみいただけます。

POINT 3

※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

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

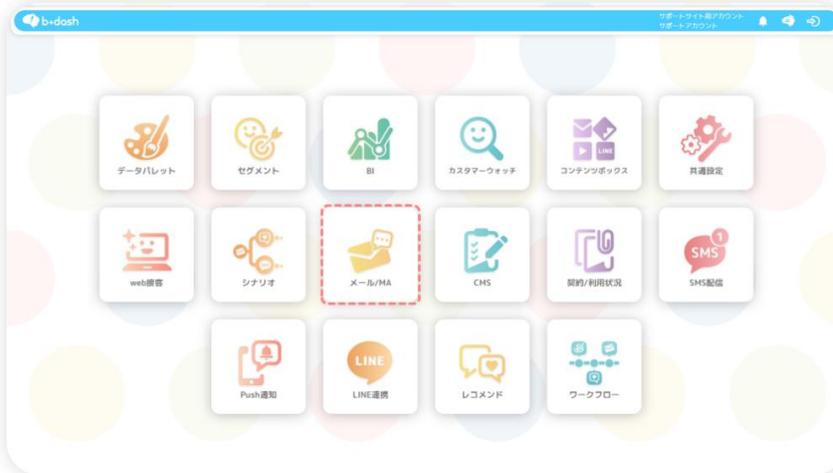
SPFを設定したい

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

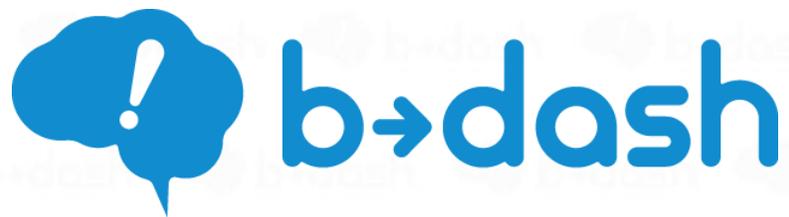
「メール/MA」をクリックします



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。