



b→dash
施策コンテンツ集

#8

初回来店の予約促進シナリオ



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



契約したものの初回来店予約をしていない顧客に対して、
来店予約のメリットやお得な情報を訴求し、来店予約を促す

ユーザーの変化

初回来店予約をしていない

契約したものの初回来店**未予約**

契約したけど予約は後でいいか...



企業からお知らせが届く

来店予約のメリットを確認し**予約意欲が向上**

今予約するとお得なんだ...!

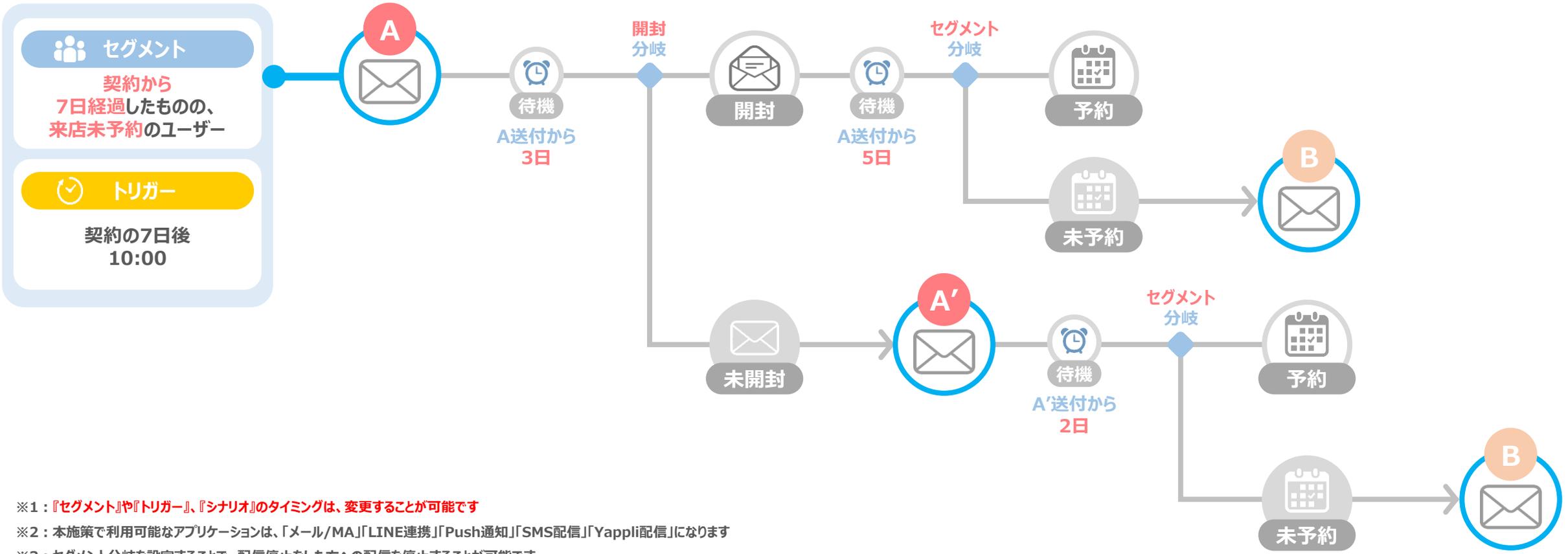


webサイトへ移動し来店予約をする

来店予約完了

お得なうちに予約しよう!





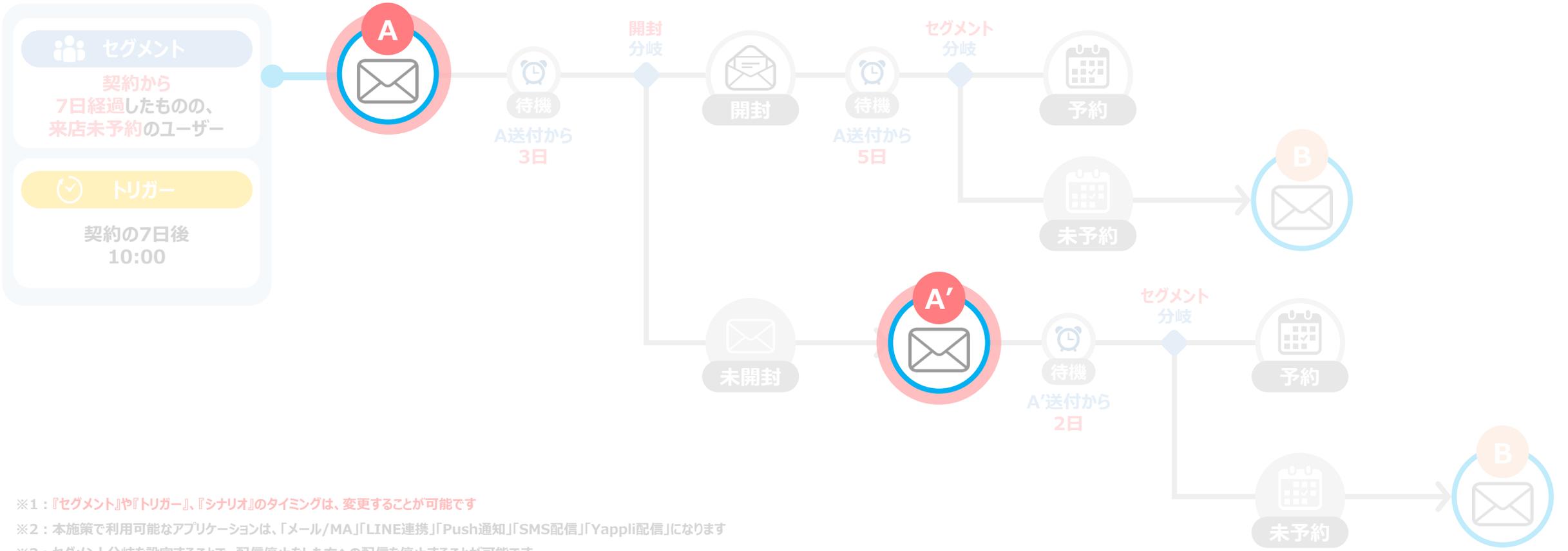
- ※1: 『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です
- ※2: 本施策で利用可能なアプリケーションは、「メール/MA」「LINE連携」「Push通知」「SMS配信」「Yappli配信」になります
- ※3: セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です

A

来店予約のメリットを紹介

B

契約者限定キャンペーンを紹介



- ※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: 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 来店予約のメリットを紹介

B 契約者限定キャンペーンを紹介



A コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「ご予約をお忘れではないですか？」など、
迷ってるユーザーに向けてアプローチし、注意を引く件名とする

POINT

2

「ご契約いただいたコースはこちら」など、
契約したコースの詳細を明示し、ユーザーの興味を引く

POINT

3

「●●のお悩み解消！」「どの店舗でも利用可能！」など
ターゲットに合わせた内容を記載し、来店予約を促す

サンプル①

タイトル

【ご予約をお忘れではないですか？】
コース内容のご紹介

POINT 1



山田様

この度はご契約いただき、ありがとうございます。
初回予約はお済みでしょうか？
会員ページにログインして、ご予約をお願いいたします！

ご契約いただいたコースはこちら



【整体全身70分:アロマリンパコース】

絶妙な力加減で寝落ち必至の気持ちよさ♪
全身のむくみにアプローチし代謝を促します
オイルはラベンダー/ローズマリー/
イランイランからお好みの香りが選べます

POINT 2

★こんな効果があります★



むくみをスッキリ！

全身のリンパの流れや血行を良くし、
老廃物の排出を促したり、
体内の水分の巡りを改善していきます。



肩こりを解消！

肩回りをしっかりもみほぐし、
全身の血流を促進させて、
肩こりを解消していきます。

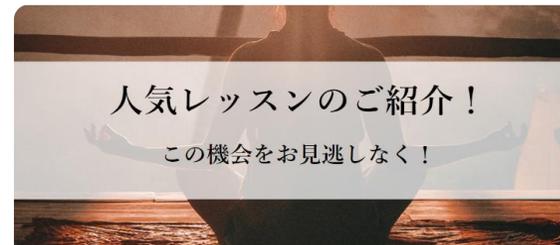
ご予約はこちら

※テンプレート：『374_美容/オンライン限定クーポン案内』を使用

サンプル②

人気レッスンをご紹介！
ご予約お待ちしております！

POINT 1



佐藤様

先日はご契約いただき、ありがとうございます。
初回予約はお済みでしょうか？
初めての方に人気のレッスンをご紹介いたします。

人気レッスンのご紹介



【リラックスヨガ】

アロマの心地よい香りに包まれながら、
呼吸法とポーズをゆったりと行い、心と
身体の緊張やストレスを解きほぐします
詳細はこちら>

POINT 2

全国No.1の店舗数！

店舗を続々
オープン中！

いつでもヨガに通いやすいよう、
最寄りの2店舗を選んでどちらでも通えます！

ご予約はこちら

※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

POINT 3

POINT 3

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

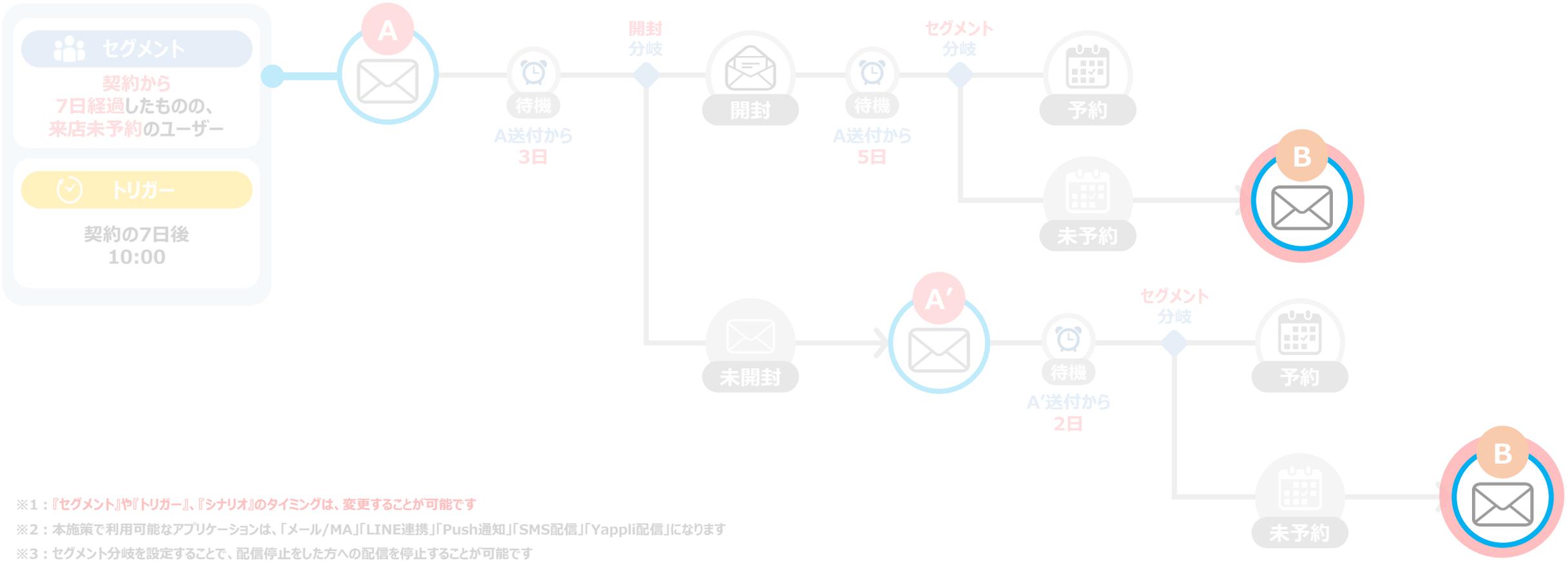


前回の配信と異なる配信時刻

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

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

A 来店予約のメリットを紹介

B 契約者限定キャンペーンを紹介



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明示し、ユーザーに開封したいと思わせる

POINT

2

「今、初回来店予約をされた方には●●プレゼント中！」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、
具体的な期限を明示し、来店予約を促す

サンプル①

タイトル

【期間限定キャンペーン実施中！】
ご予約で特典プレゼント！

POINT 1

コンテンツ

Natural Esthetic



期間限定キャンペーン
この機会にご予約を！

山田様
期間限定のキャンペーンをご案内いたします。
この機会にぜひご利用ください！

キャンペーン内容



対象期間内に、初来店予約をされた方に
基礎化粧品をプレゼント！

リニューアルした純度100%
高品質サラブレッドプラセンタ原液
[詳しくはこちら>](#)

キャンペーン期間

2022年12月29日(土) 23:59まで

ご予約はこちらから

90%の人が、肌にハリが戻ったと実感！
コース体験者の声を紹介



POINT 2

POINT 3

※テンプレート：『380_美容/クリニック_お気に入り商品在庫わずかリマインド1』を使用

サンプル②

【期間限定キャンペーン！】
初回予約完了でヨガマットをプレゼント！

POINT 1



POINT 2

佐藤様
期間限定キャンペーンをご案内いたします。
キャンペーン期間内に初来店予約をいただくと、
通常価格2,900円のヨガマットをプレゼントいたします！
数には限りがありますので、お早めにご予約ください。



【キャンペーン期間】

2022年12月29日(土) 23:59まで

ご予約はこちらから

POINT 3

人気レッスンのご紹介



初心者クラスA(60分)

[レッスンの詳細を見る](#)



初心者クラスB(90分)

[レッスンの詳細を見る](#)



初心者クラスC(120分)

[レッスンの詳細を見る](#)

※テンプレート：『477_お気に入り商品在庫わずかリマインド』を使用



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

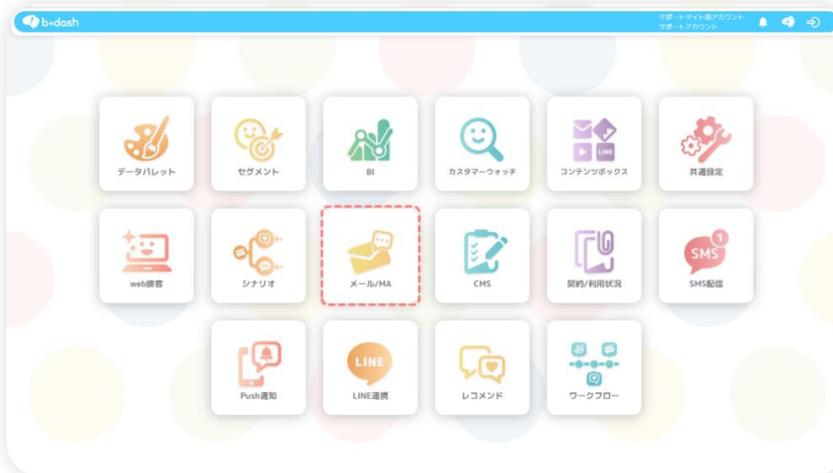
SPFを設定したい

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

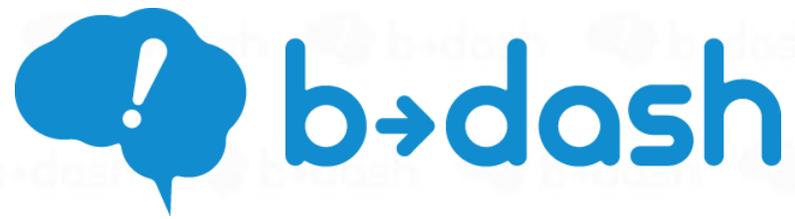
「メール/MA」をクリックします



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。