



b→dash

施策コンテンツ集

#9

**初回購入後の
定期引き上げシナリオ**



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



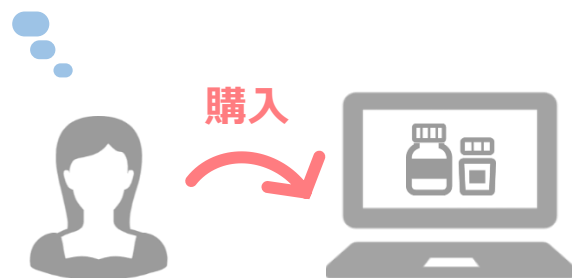
初回で単品商品を購入した顧客に対して、
定期購入のメリットやお得な情報を訴求し、購入を促す

ユーザーの変化

初回購入をする

単品商品**購入**

買ってよかったけど
定期購入するか迷うな…



企業から
お知らせが届く

定期購入のメリットやお得な
情報を知り**購入意欲**が**向上**

定期購入すると
こんなメリットがあるのか！

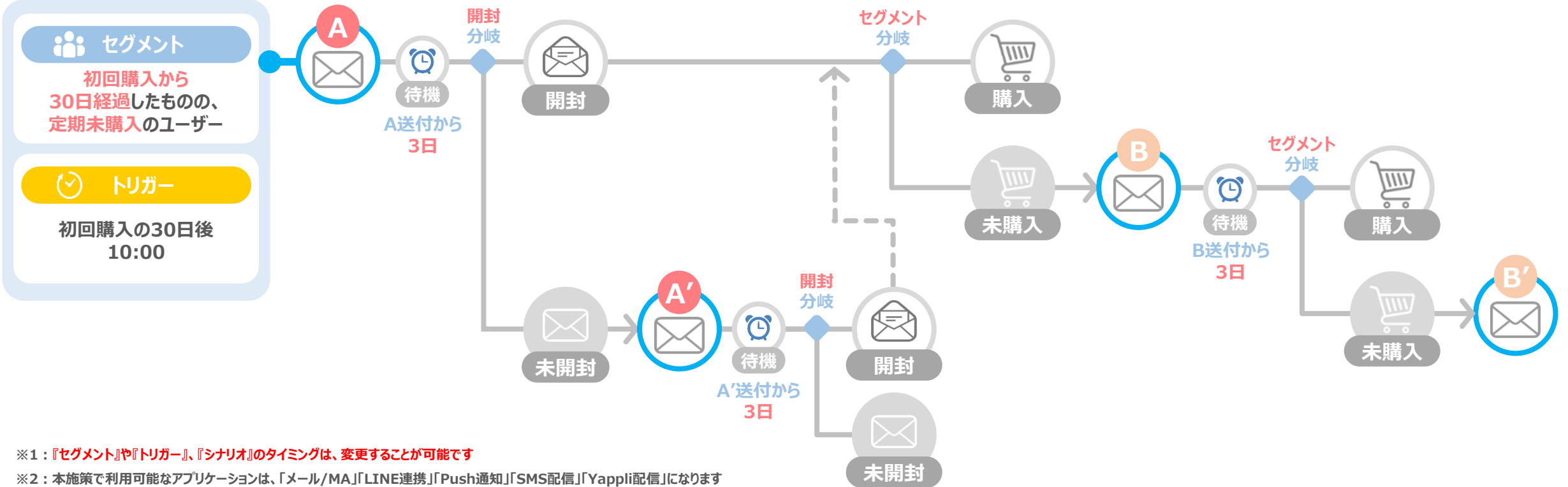


webサイトへ訪問し
購入する

定期購入完了

定期購入してみよう！





※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：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

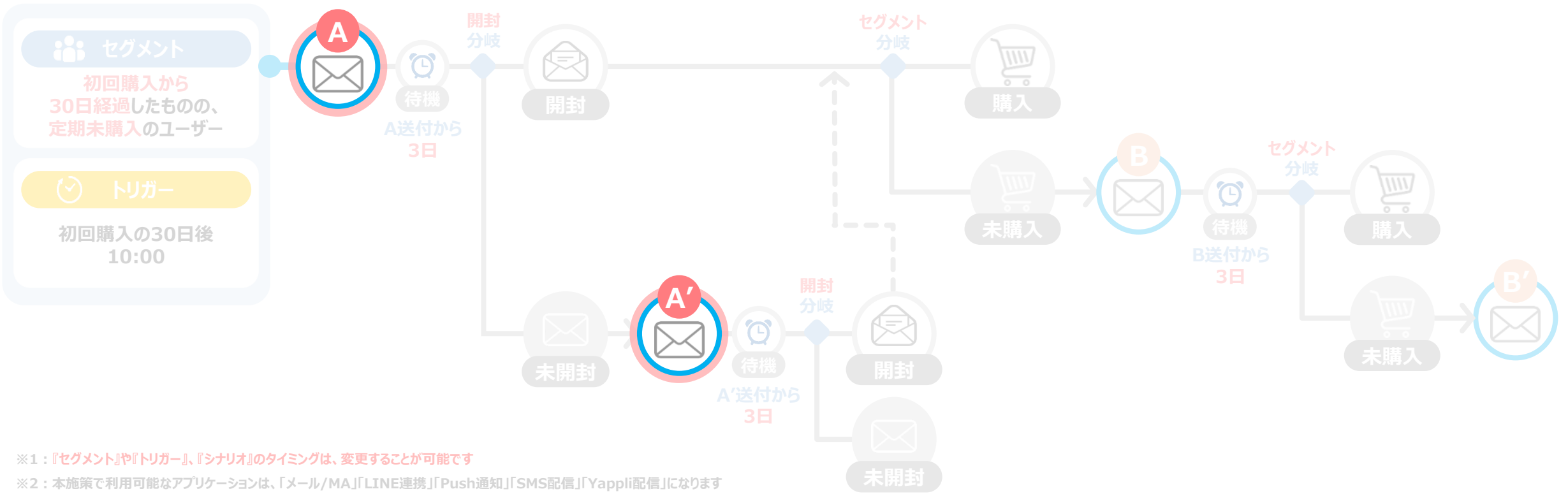
※5：セグメント分岐を実施するには、別途データの構築が必要となる場合があります

A

定期購入のメリットをお知らせ

B

定期購入者の声と
期間限定キャンペーンのお知らせ



※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揮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

定期購入のメリットをお知らせ

B

定期購入者の声と
期間限定キャンペーンのお知らせ



A コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「●●をご購入頂いた●●様」など、
自分だけに送られていると感じる件名にし、開封を促す

POINT

2

「継続することで●●の効果があります！」など、**商品購入を継続する
メリットを具体的に記載**し、ユーザーの興味を惹く

POINT

3

定期購入ならではの具体的なメリットを紹介し、購入を促す

サンプル①

タイトル

商品ご購入の田中様限定！
お得な定期購入メリットをご紹介します

POINT 1



POINT 2

この度は、商品をご購入いただきまして誠にありがとうございます。
商品ご購入のお客様限定で、定期購入メリットをご紹介します！

<定期購入メリット>



<メリット1> いつでも送料無料

通常5,000円以上お買い上げで送料無料のところ、定期購入お申込みの方は常に0円！
定期購入する商品が5,000円未満でも、送料無料でご利用いただけます。

<メリット2> 決済方法が12種類

現金とカード決済から1D決済（バーコード決済）など、12種類ご用意しました。
お店だと限られる決済方法から、ライフスタイルに合わせて選べます。

<メリット3> なくなる心配がない

定額で届くからこそ、買いに行く手間もなくなる心配もありません！
アプリから簡単にお届け日変更、ストックが増えそうなときはスキップ機能もご用意。

定期購入メリット詳細はこちら

新登場！4週間の肌育成スキンケアプログラム

1週間ごとに変わるスキンケア

同じスキンケアをしていても、ホルモンバランスやストレスなどで肌は影響を受けやすいですね。
肌の状態に合わせて1週間ごとのスキンケア



※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

商品ご購入の佐藤様へ
お得な定期購入特典のお知らせ！

POINT 1



POINT 2

この度は、商品をご購入いただきまして、心より感謝申し上げます。
お買い上げいただいたお客様へ、今回は定期購入によるメリットをご紹介します。

定期購入はメリットがたくさん



全国どこでも送料無料

※最大50%OFF

お届け日を自由に変更

ご注文の都度かかる
送料を弊社が負担
いたします！

定期購入+まとめ買い
で最大50%OFF！
※定期購入は15%OFF

webやアプリから、
お届け日を簡単に変更
できます！

今すぐチェック！

毎日の美容と健康のお供に



忙しい毎日過ごすすべての人に

美容と健康によいといわれている「オメガ3脂肪酸」を一粒にギュッと凝縮しました。
日本人に不足しがちなDHAやEPAは、ヒトの体内で作ることができないため、食事から摂取する必要があります必須脂肪酸です。
一日一粒で毎日の健康習慣をサポートします。

※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

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)



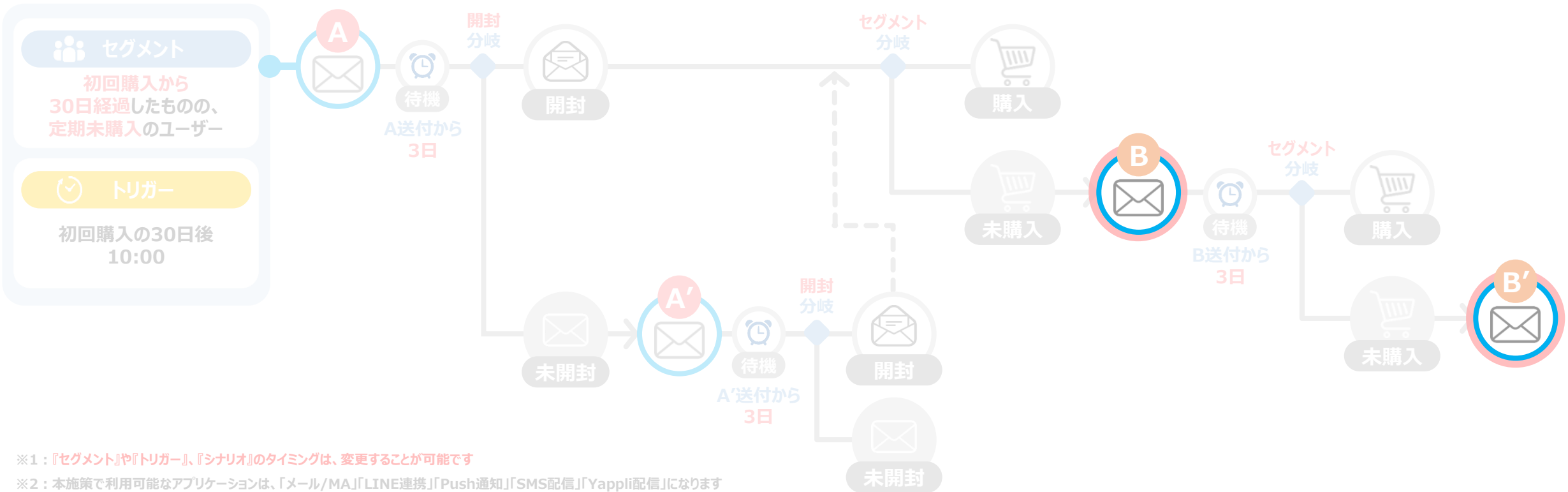
開封までの平均期間を待機

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」「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揮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

定期購入のメリットをお知らせ

B

定期購入者の声と
期間限定キャンペーンのお知らせ



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、
件名にキャンペーンの実施を明示し、開封を促す

POINT

2

「今、定期購入のお申込みで●●プレゼント！」など、
キャンペーンの内容を目立たせて記載し、メリットを強調する

POINT

3

「定期購入をしている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、購入を促す

サンプル①

タイトル

【今だけのキャンペーン実施中！】 **POINT 1**
夏限定の定期購入お申し込み特典をご紹介します！

POINT 2



いつもご利用いただき、誠にありがとうございます。
今回は夏限定の定期購入お申し込みキャンペーンをご紹介します！

＼既に定期購入されたお客様の声／



ちょっとの手間がなくなって快適
なくなる心配、買いに行く面倒が省けて快適です。
商品も気に入っており、使い始めてから鏡を見た時の印象が、パツと明るくなったような気がします。
これ一本でUVケアとベースメイクが完成するので、朝の忙しい時間にも本当に助かっています。
AAさん、(20代女性)

定期購入でさらに効果アップ

スキンケアからシリーズを定期購入。それぞれの化粧品のなくなるタイミングに合わせて商品が届くのでとても快適です！
私は日焼けをしやすく、シミやそばかすが気になっていましたが、透明感が噴出した気がします。
BBさん、(30代女性)



定期購入お申し込みはコチラ！

＜キャンペーン期間＞
5月1日(月)～5月7日(日)

太陽を味方に、今から始めるUVケア

まだ日差しがそんなに強くない...そう思っていますか？
紫外線は一年中降り注いでいます。



POINT 3

※テンプレート：『281_健康食品/化粧品_お気に入り商品再入荷紹介2』を使用

サンプル②

【期間限定キャンペーン中！】 **POINT 1**
今お申し込みでうれしい特典ゲット

POINT 2



いつもご利用いただき、ありがとうございます。
この度は期間限定の「定期購入キャンペーン」のお知らせです。
この機会をぜひお見逃しなく！

【今だけの定期購入特典】

最新作の2種類を7日分のお試しサンプルでプレゼント！



キャンペーン期間 ▷ 5月1日(月)～5月7日(日)

お申し込みはこちらから

＼こんな方にご好評いただいています／



忙しい毎日の中で、なかなか自分のために使える時間が取れず、食生活は偏り、睡眠不足に...。そんな時に見つけたのがこれ！手軽に始められそうだし、何よりコストがよく続けられそうだったのが最大のポイントでした！今では手放せない存在となっております。
(30代女性)

これを飲み始めてから目覚めがすごく楽になりました。翌朝の疲れもすっきり取れて、仕事にも集中できています。
また、小さい子供や年配の方でも飲めるというところが安心できます。
(40代女性)



POINT 3

※テンプレート：『282_再入荷商品在庫わずかリマインド』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

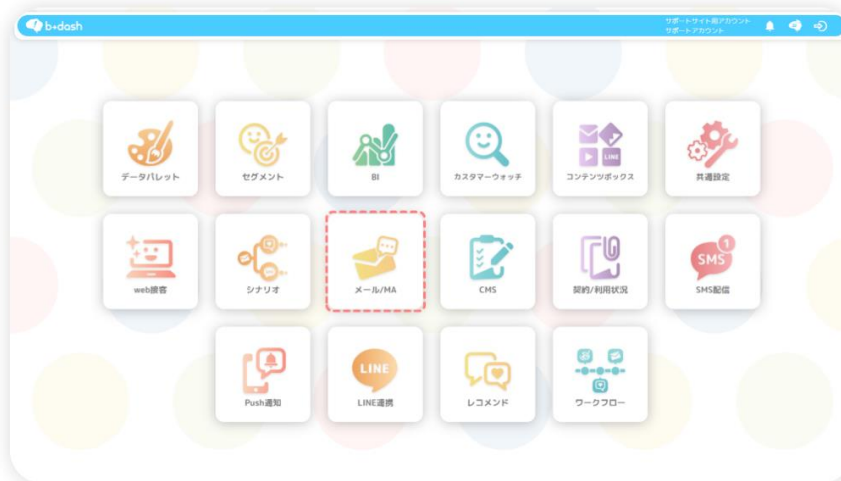
SPFを設定したい

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。