



**b→dash**  
**施策コンテンツ集**

**#21**

**友だち紹介キャンペーンシナリオ**



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



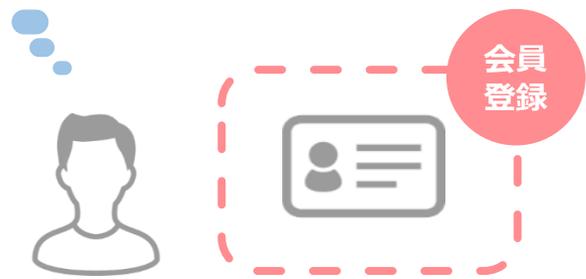
会員登録をしている顧客に対して、  
**友だち紹介キャンペーンを訴求し、友だち紹介による新規入会を促す**

ユーザーの変化

会員登録をする

会員登録**完了**

色々な情報も欲しいし  
会員登録しておこう！



企業から  
お知らせが届く

友だち紹介キャンペーンを確認し  
**紹介意欲が向上**

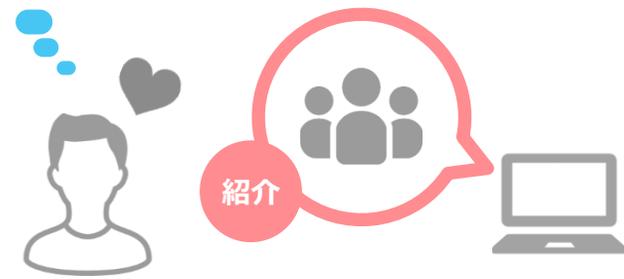
お友だち紹介キャンペーンを  
やってるんだ…！



友だちを紹介する

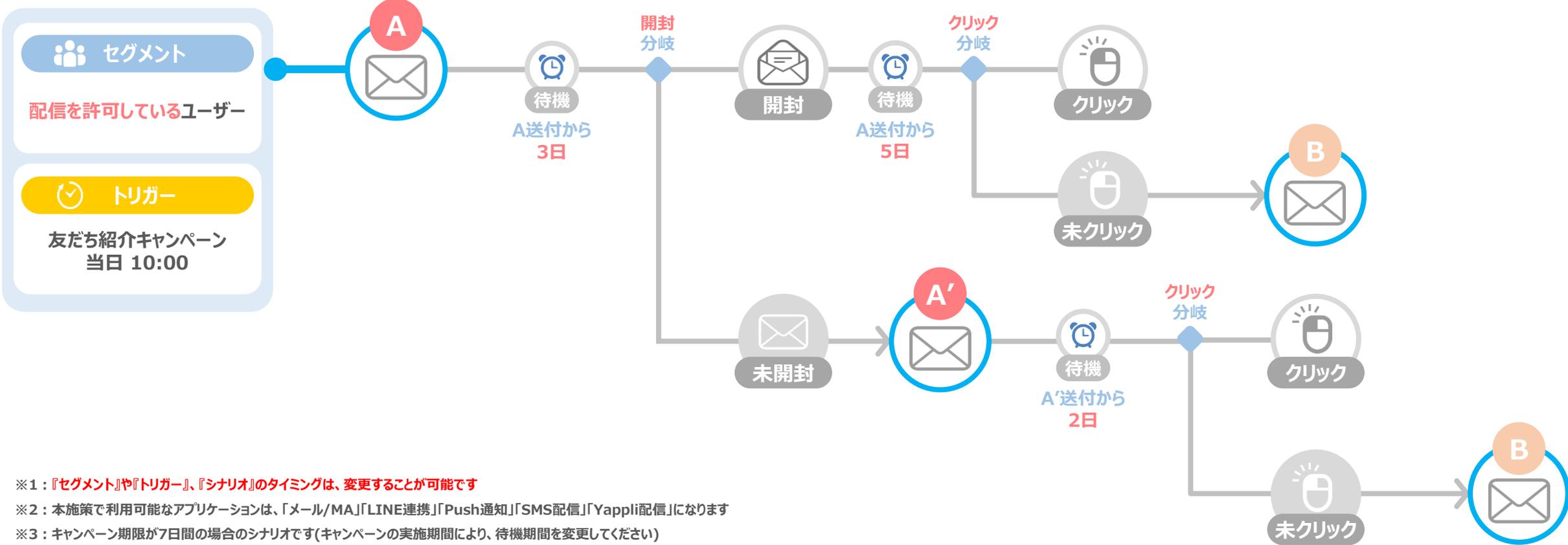
**紹介完了**

特典ももらえるし  
紹介しよう！



# 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: 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: キャンペーン期限が7日間の場合のシナリオです(キャンペーンの実施期間により、待機期間を変更してください)
- ※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

**A**

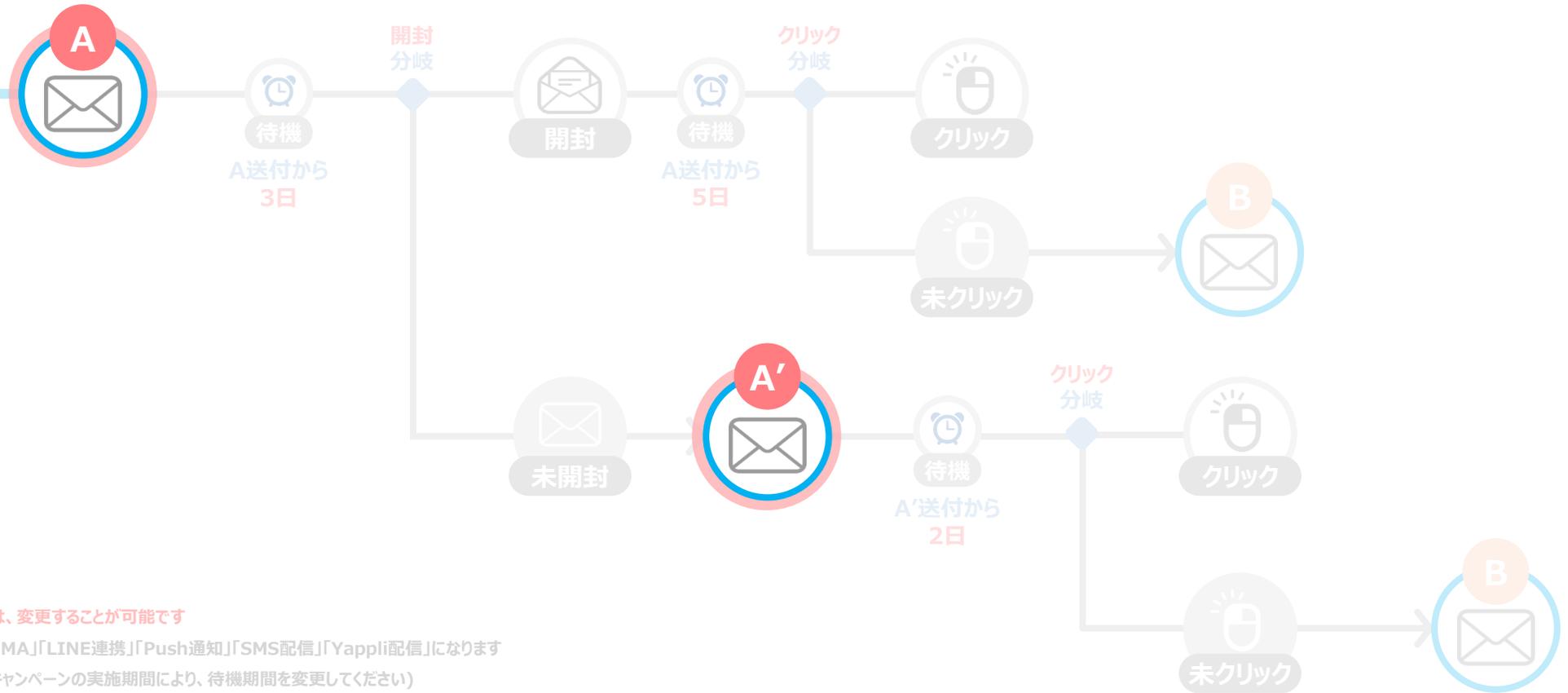
友だち紹介キャンペーンの紹介と  
紹介方法を案内

**B**

キャンペーン終了2日前のお知らせ

**セグメント**  
配信を許可しているユーザー

**トリガー**  
友だち紹介キャンペーン  
当日 10:00



- ※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: キャンペーン期限が7日間の場合のシナリオです(キャンペーンの実施期間により、待機期間を変更してください)
- ※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

**A** 友だち紹介キャンペーンの紹介と  
紹介方法を案内

**B** キャンペーン終了2日前のお知らせ



## A コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「今だけ！友だち紹介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、ユーザーの注意を引く

POINT

2

「お友だちをご紹介頂くと●●プレゼント！」など、  
**具体的なメリットを目立たせて記載**し、ユーザーの興味を惹く

POINT

3

「友だち紹介まではたったの3ステップ！」など、**特典を得るためのステップをシンプルに説明**し、友だち紹介のハードルを下げる

## サンプル①

タイトル

今だけ！  
友だち紹介キャンペーン実施中 **POINT 1**

コンテンツ



**POINT 2**

—友だち紹介まではたったの**3**ステップ—

### Step1 「招待コード」を友だちに送る

マイページ> 友だち招待> 招待コード送付の手順で、友だちにコードを送ります

### Step2 友だちが携帯電話番号認証をする

コードを読み取ると認証メールが届きますので手順通りに認証を行ってください

### Step3 メールでギフト券がもらえる

ご登録いただいたメールにギフト券が届きます

招待コードを受け取る

友だちに紹介したいおすすめ講座

※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

友だち紹介で  
ギフト券5,000円分プレゼント！ **POINT 1**



**POINT 2**

—簡単3ステップで友だち紹介—



**01**

「招待コード」を友だちに送る

マイページ> 友だちに紹介> 招待コードを表示で  
友だちに招待コードを送付できます



**02**

友だちが携帯電話番号認証をする

招待コードを受け取った友だちの電話番号に、  
SMSが送付されますので認証を行ってください



**03**

メールでギフト券がもらえる

※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

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

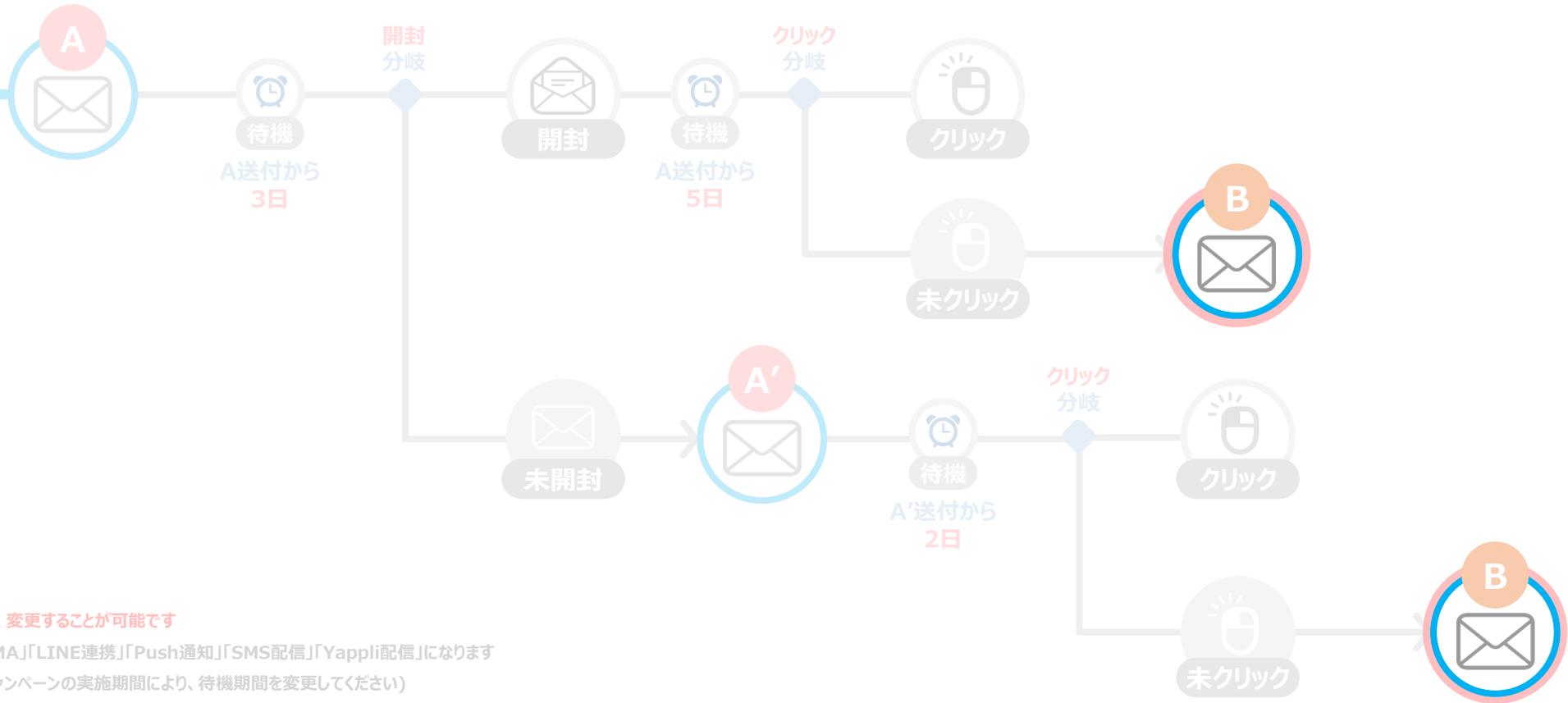


### 前回の配信と異なる配信時刻

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）

**セグメント**  
配信を許可しているユーザー

**トリガー**  
友だち紹介キャンペーン  
当日 10:00



- ※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: キャンペーン期限が7日間の場合のシナリオです(キャンペーンの実施期間により、待機期間を変更してください)
- ※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

A

友だち紹介キャンペーンの紹介と  
紹介方法を案内

B

キャンペーン終了2日前のお知らせ



## B 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2日！」など、  
**キャンペーン期日**を**が迫っていることを明記**し、メールの開封を促す

POINT

2

「●月●日●時●分までのクーポン」など  
**具体的な期限を明示**し、ユーザーの焦燥感を掻き立てる

POINT

3

「友だち紹介まではたったの3ステップ！」など、**友だち紹介までのステップ**を**シンプルに説明**し、友だち紹介のハードルを下げる

## サンプル①

タイトル

【キャンペーン終了まであと2日】 **POINT 1**  
お早めにご参加ください！



**POINT 2**

キャンペーン期限 11/20(日)23:59 まで

友だち紹介の簡単 3 ステップ



**POINT 3**

招待コードを送る

※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

あと2日でキャンペーンが終了します！ **POINT 1**  
どうぞご参加ください



**POINT 2**

利用期限：11/20(日)23:59まで

-簡単友だち紹介STEPをご紹介-

Step① -----> Step② -----> Step③

招待コードを  
友だちに送る



携帯電話番号  
認証をする



ギフト券が  
メールで届く



招待コードを送る

**POINT 3**

公式SNSに今すぐ登録！

※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

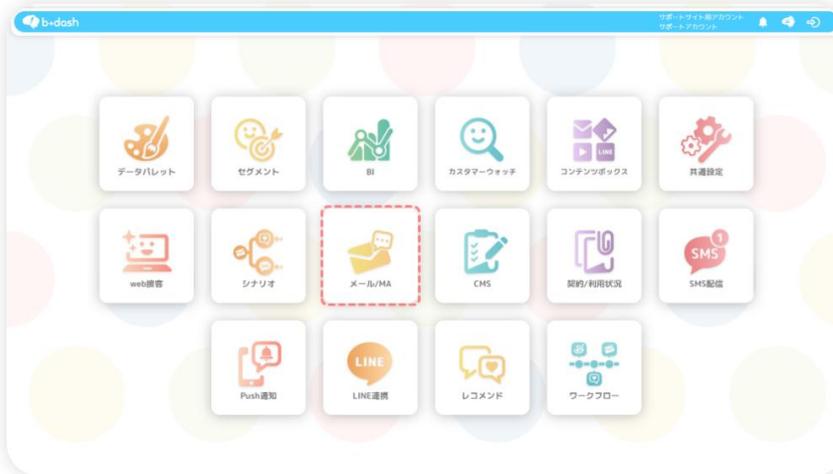
SPFを設定したい

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

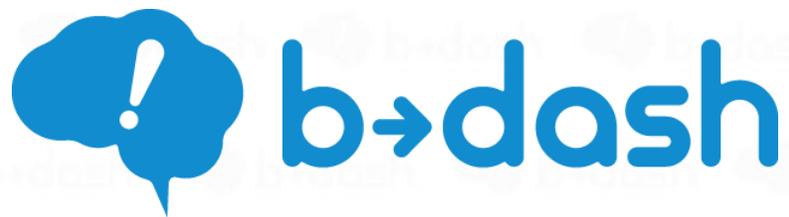
「メール/MA」をクリックします



## 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。