



b→dash
施策コンテンツ集

#13

店舗会員EC送客シナリオ



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



店舗利用顧客に対して、
おすすめ商品やお得な情報を訴求し、ECサイト利用を促す

ユーザーの変化

店舗を利用する

店舗で商品を購入

好みの商品が買えて
よかったな！



企業から
お知らせが届く

ECサイト利用のメリットを確認し
利用意欲が向上

ECでの購入で
こんなメリットがあるのか！

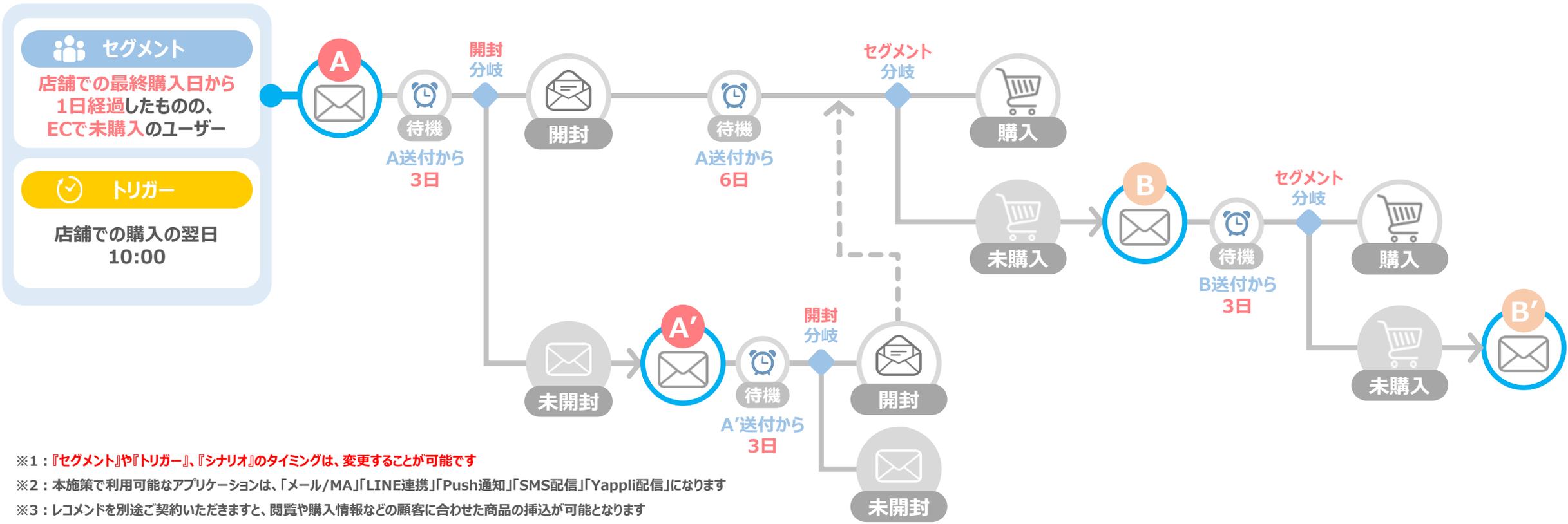


ECサイトへ訪問し
購入する

購入完了

ECサイトも利用していこう！

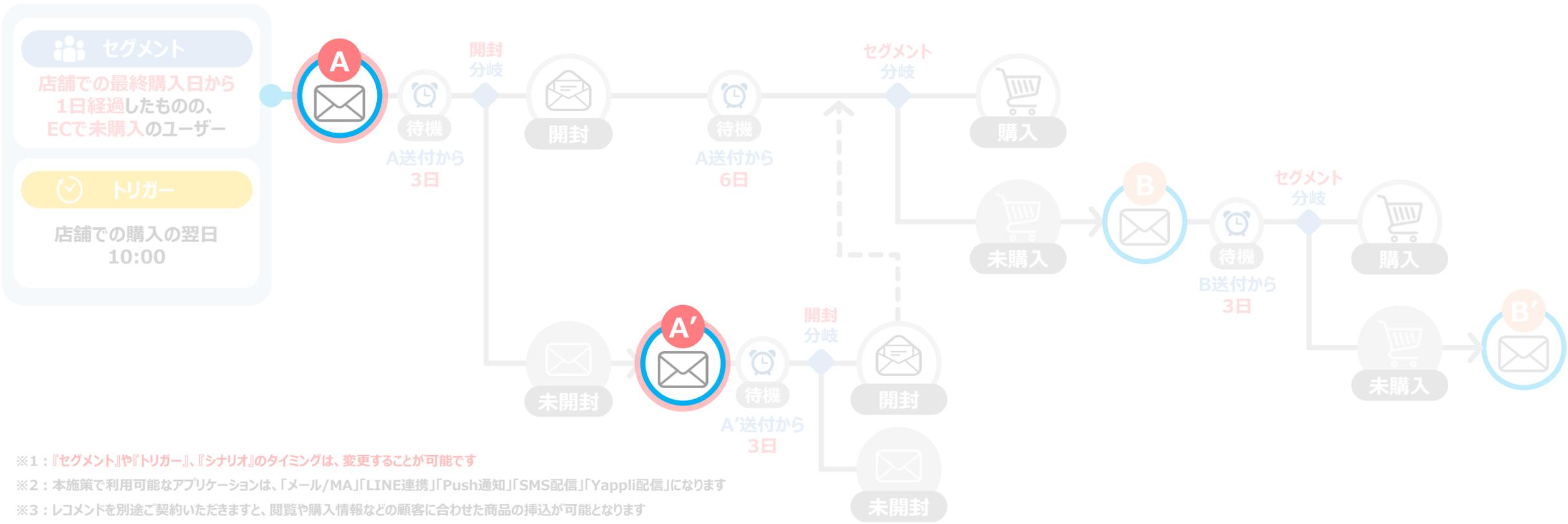




- ※1：『セグメント』や『トリガー』、『シナリオ』のタイミングは、変更することが可能です
- ※2：本施策で利用可能なアプリケーションは、「メール/MA」「LINE連携」「Push通知」「SMS配信」「Yappli配信」になります
- ※3：レコメンドを別途ご契約いただきますと、閲覧や購入情報などの顧客に合わせた商品の挿入が可能となります
- ※4：セグメント分岐を設定することで、配信停止をした方への配信を停止することが可能です
- ※5：セグメント分岐を実施するには別途データの構築が必要となる場合があります

A 来店のお礼と
ECサイト利用のメリットを案内

B ECサイト限定商品を紹介



- ※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: レコメンドを別途ご契約いただけますと、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 来店のお礼と ECサイト利用のメリットを案内

B ECサイト限定商品を紹介



A コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「昨日はご来店ありがとうございました」など、
感謝を伝える内容を件名に記載し、注意を引く

POINT

2

「●円以上のご購入で送料無料」などの
ECサイト利用での具体的なメリットを記載し、購入を促す

POINT

3

「様々な決済サービスがご利用いただけます」など、
多種多様な決済方法を記載し、購入をひと押しする

サンプル①

タイトル

ご来店いただきありがとうございました **POINT 1**
ECサイトもご利用ください

コンテンツ



いつも当ブランドをご愛顧いただき有難うございます。
当ブランドはECサイトでもご購入いただけます。どうぞご利用ください。

便利でお得な『ECサイト利用』

注文の手間いらずでお届けします!

メリットが多数



POINT 2

当サイトで利用可能なカード



POINT 3

※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

またのご来店をお待ちしております **POINT 1**
ECサイトからもお買い求めいただけます



この度は当ブランドの店舗にお越しいただき有難うございました。
当ブランドはECサイトでもご購入いただけます!

ECサイトのお得なメリット

＼こーんなに便利&お得!!／



POINT 2

当サイトで利用可能な決済方法はこちら!!

決済方法1：12種類のクレジットカード

決済方法2：代金引換

POINT 3

※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）



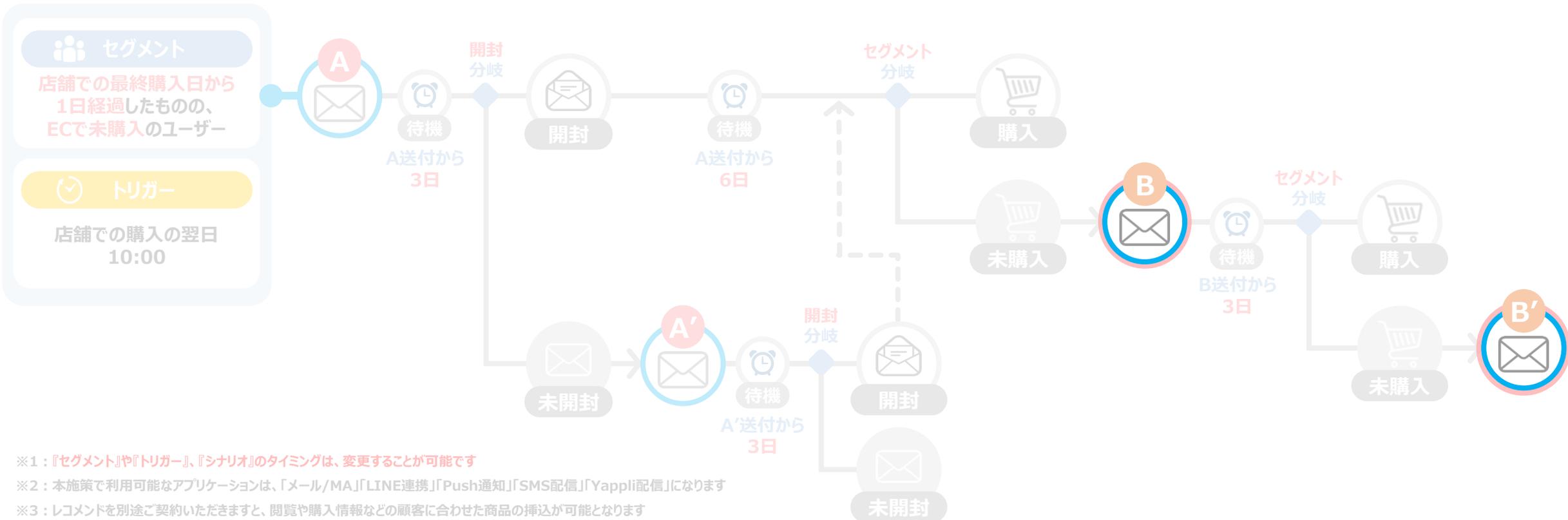
開封までの平均期間を待機

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）



- ※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

来店のお礼と
ECサイト利用のメリットを案内

B

ECサイト限定商品を紹介



B コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「オンライン限定商品のご紹介」など、
すぐに商品を確認したくなる件名にし、開封を促す

POINT

2

「オンライン限定！」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

「人気アイテムランキングTOP3」など、
現在の人気商品を分かりやすく明記し、ECサイト利用を促す

サンプル①

タイトル

オンライン限定商品のご紹介!! **POINT 1**

POINT 2



今期の人気アイテムランキングTOP3



☆オンライン限定商品☆
【人気1位】厚底ミドルブーツ
¥8,900
脚長効果絶大の約8cmヒールでスタイルアップも、叶います。しっかりと厚みがあるので見た目以上の履きやすさに驚くはず。

☆オンライン限定商品☆
【人気2位】フリンジニット
¥4,500
今期流行のフリンジニット。オレンジ、ホワイト、グリーンの3色のラインナップ。ジーンズに合わせるのがおすすめです。



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

オンライン限定の商品もございます **POINT 1**
今すぐチェック!!

POINT 2



この度は当ブランドの店舗にお越しいただき有難うございました
当ブランドはECサイトからも気軽に
ご注文いただけますのでどうぞご利用ください

オンライン限定の人気商品のご紹介



人気1位：スクエアブーツ
¥5,600
昨年大人気だったブーツを今季さらにバージョンアップさせ登場。より歩きやすく美脚みえにこだわりました。



人気2位：フリンジニット
¥7,800
今期人気のフリンジニット。スキニーデニムをインして着こなして頂くのがおすすめです。

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

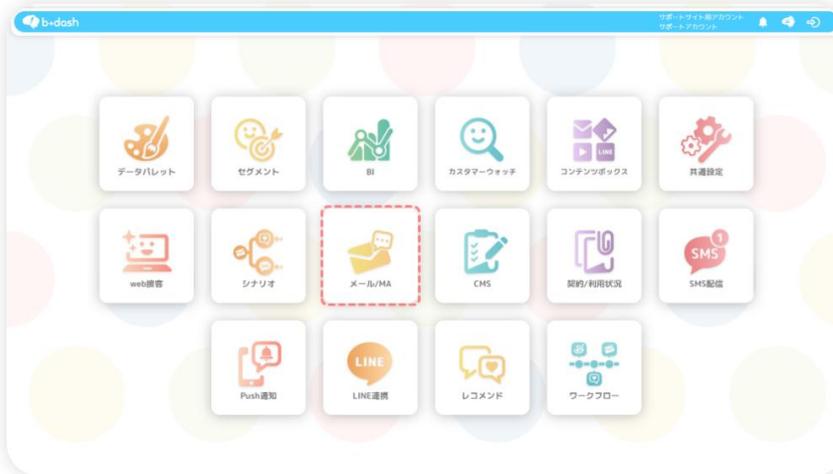
SPFを設定したい

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

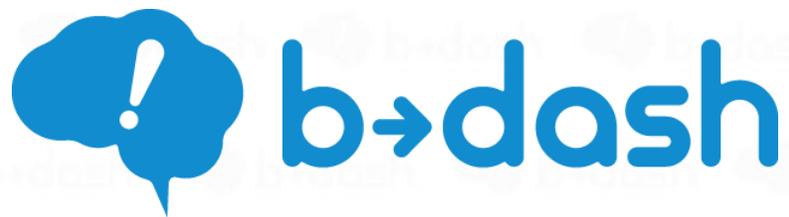
「メール/MA」をクリックします



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。