



b→dash
施策コンテンツ集

#2

資料請求後の契約促進シナリオ



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



資料請求をした顧客に対して、
契約のメリットを訴求し、契約を促す

ユーザーの変化

資料を請求する

資料請求**完了**

まずは資料を
請求してみよう…！



企業から
お知らせが届く

契約のメリットを確認し
契約**意欲**が**向上**

契約すると
こんなメリットがあるんだ！

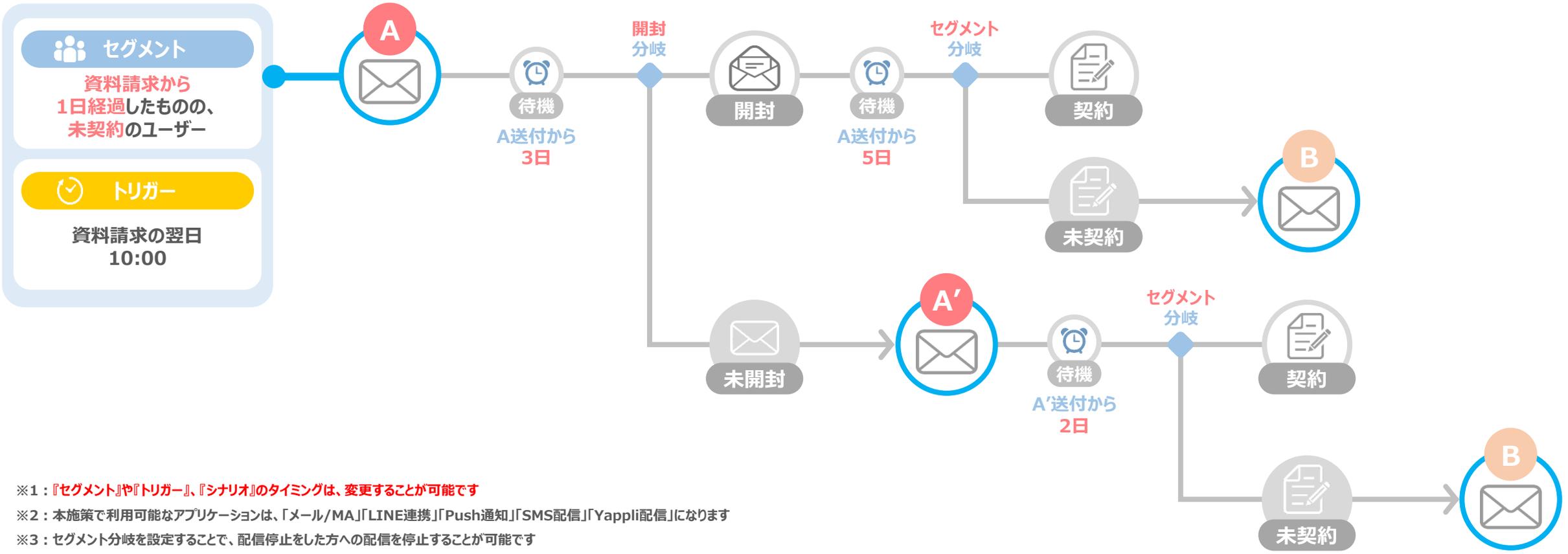


webサイトへ移動し
契約する

契約**完了**

気になる講座だし
契約しよう！





- ※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
- ※4: 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

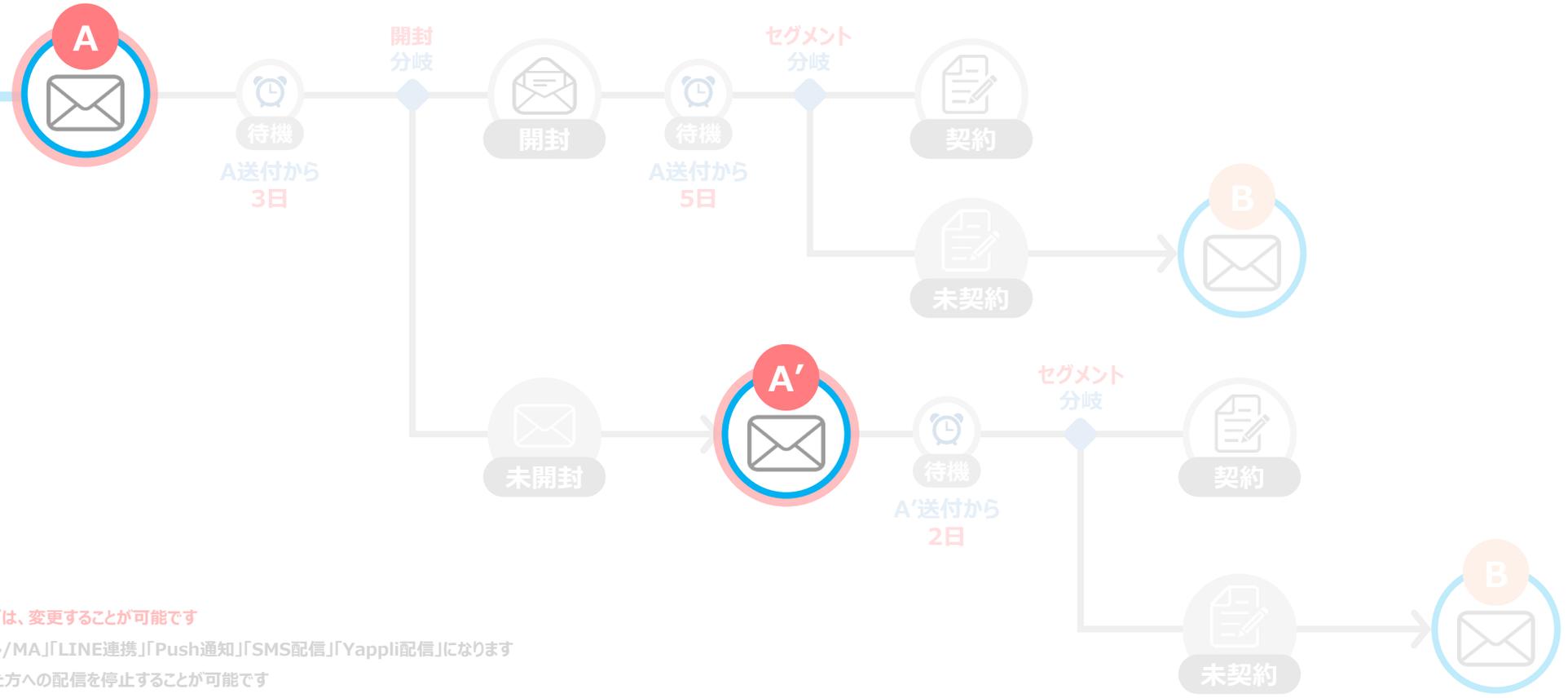
おすすめコースと
契約者の声を紹介

B

期間限定キャンペーンの案内

セグメント
資料請求から
1日経過したものの、
未契約のユーザー

トリガー
資料請求の翌日
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：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
- ※4：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 **おすすめコースと契約者の声を紹介**

B **期間限定キャンペーンの案内**



A コンテンツ作成のポイント

POINT

1

「資料をご請求いただき、ありがとうございます」など、
迷惑メールと勘違いされない件名にし、開封を促す

POINT

2

「おすすめ講座のご紹介！」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

「契約した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、契約をひと押しする

サンプル①

タイトル

【おすすめ講座のご紹介】

資料請求いただき、ありがとうございます！

POINT 1

コンテンツ



POINT 2

山田様
資料をご請求いただき、ありがとうございます！
おすすめの講座3選をご紹介します。



個別受験対策
指導コース

33万人から選び抜かれた講師陣が、あなたの課題に合わせて個別で授業を行います。

詳細を見る

英語受験対策
コース

英語に特化した受験対策講座。人気講師による、英語集中講習で徹底的に学力を伸ばします。

詳細を見る

オンライン型
学習コース

オンライン型でいつでも受講可能です。高精度に単元別の理解度を上げていきます。

詳細を見る

生徒・保護者様の声

多くの喜びの声をいただいています



小山さん 高校2年生

問題の解き具合を見ながら授業を進めてもらえました。苦手な教科も理解できるまで教えていただき、学校の点数は大幅にUPしました。



高橋さん 中学3年生

苦手強化を克服したくて塾に行くことにしました。授業のスピードについていけるか不安でしたが、授業が分かりやすく学校の授業も理解できるようになりました。

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

資料請求した方へ

POINT 1

受講者の生の声をご紹介します



POINT 2

—あなたにおすすめの講座はこちら—



01

個別 受験対策指導コース

33万人から選び抜かれた講師陣が、あなたに合わせて個別で授業を行います



02

冬期集中講習コース

受験に出遅れた方でも安心。冬期の集中講習で徹底的に学力を伸ばします。



03

オンライン型学習コース

オンライン型でいつでも受講可能。高精度に単元別の理解度を上げていきます

生徒と保護者様の声 /



東京大学理科 I 類に現役合格！マンツーマンで教えてもらったことで、数学の発想の幅が広がりました。東京大学合格！ I.K.さん



理解度に応じて丁寧に説明してくださり、自信に繋がりました。小さなことでも気軽に相談でき、とても心強かったです。筑波大学合格！ S.R.さん

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

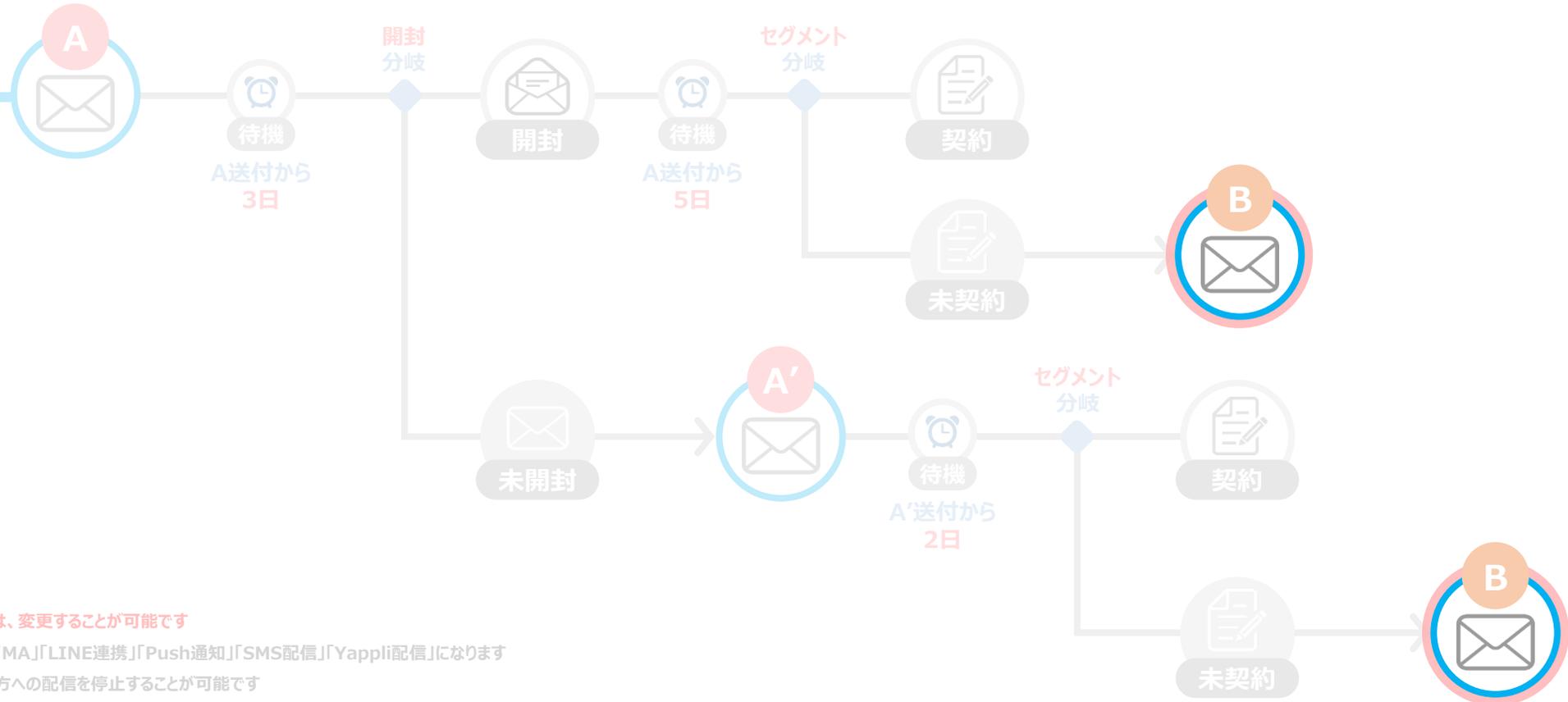


前回の配信と異なる配信時刻

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）

セグメント
資料請求から
1日経過したものの、
未契約のユーザー

トリガー
資料請求の翌日
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：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
- ※4：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

おすすめコースと
契約者の声を紹介

B

期間限定キャンペーンの案内



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、ユーザーに開封したいと思わせる

POINT

2

「対象期間中にご契約で●●プレゼント！」など、
具体的なキャンペーン内容を記載し、興味を惹く

POINT

3

「キャンペーン期間は●月●日●時まで」など、
具体的な期間を明記し、ユーザーの焦燥感を掻き立てる

サンプル①

タイトル

期間限定キャンペーン中！ **POINT 1**
今入会するとギフト券プレゼント！

POINT 2



キャンペーン期限：11/30(土)23:59まで

POINT 3

キャンペーン参加の **3** ステップ



会員登録をする>

このメールは送信専用です。このメールアドレスに返信いただいてもお答えできません。
メールの配信停止はこちら
お問い合わせはこちら

※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

キャンペーンを実施しております **POINT 1**
今の時期の入会がお得！

POINT 2



期限：11月30日（土）23:59まで

POINT 3

-おすすめの講座-



個別
受験対策指導コース

33万人から選び抜かれた講師陣が、あなたに合わせて個別で授業を行います

詳細を見る

英語受験
対策コース

英語に特化した受験対策講座です。苦手な英語も丁寧な講座で徹底的に伸ばします。

詳細を見る

オンライン型
学習コース

オンライン型でいつでも受講可能。高精度に単元別の理解度を上げていきます

詳細を見る

契約した方の声

※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

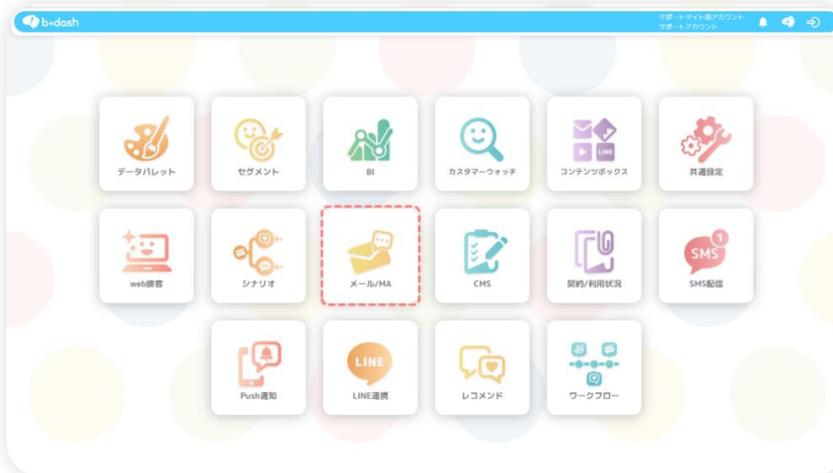
SPFを設定したい

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

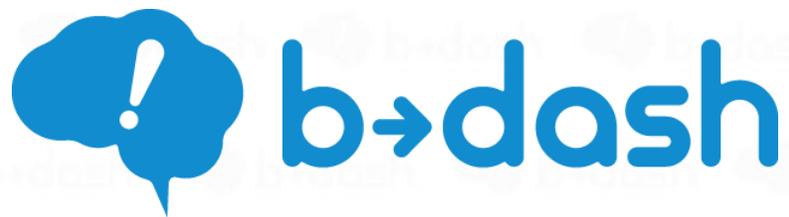
「メール/MA」をクリックします



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。