メルマガ配信と分析により、集客率アップ

～ 大手マスコミ業界　社会人向けビジネス講座申込支援 ～

テーマの選択、掲載講座の選択、メールのフォーマット提案、分析レポートにより集客アップ！

課題

メルマガ運用の負荷増大により思うような施策ができない

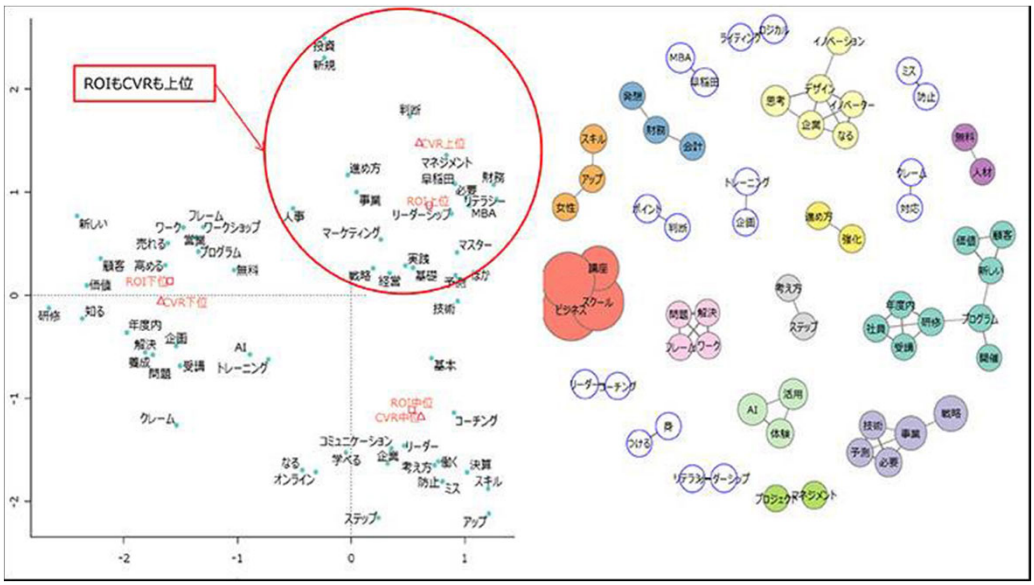
メルマガの配信回数や配信対象によって内容を変える施策の実施をしたくても、運用に負荷がかかり、施策の実施ができない。集客が効率化できていなかった。

効果

申込数・売上指標のアップ
安定的なメール運用

月間50本近いメルマガを制作し、安定的なメルマガ運用をしながら、内容の精査により、
セミナー申込数が3か月後6倍にアップ！
売上指標が3か月後5倍にアップ！

- お客様が決めるメールの配信対象（職業・役職・地域等で分類）に合わせた講座の選定、訴求文のライティング。
  配信対象の役職ごとに合わせた講座を選定（例：一般社員向けには基礎講座を、経営者・部長向けには、経営・マネジメント講座を選定）。地方在住者向けにはオンライン講座を多く紹介するなどの工夫をした。
- 開封を促す件名を提案。クリック数を考慮して紹介講座の掲載順を決定。配信レポートの結果を即、紹介講座に反映。
  人気の講座を冒頭に多く掲載した。
- 講座別、セグメント別、配信対象と講座の連関、件名の単語のチョイス等をクロスで集計し、対象に最適な内容を分析。

作成したタイトルマイニング例

件名に使用された単語と、申込指標の相関関係を調べたもの。
売上指標と申込数は相関関係があることがわかった。