

メルマガ配信と分析により登録数アップ

～ 大手マスコミ業界 転職支援サイトのコンサル支援サービス登録者数アップ ～

配信対象の選択、掲載求人を選択、メールのフォーマット提案、分析レポートにより登録数アップ！

課題

転職サイトへの登録数アップ施策に運用負荷がかかっている

お客様が運営する転職サイトへの転職申込登録数をアップしたいが、運用負荷がかかり、思うような施策が打てていなかった。

効果

登録数のアップ 安定的なメール運用を実現

月間15本前後のメルマガを制作し、安定的なメルマガ運用をしながら、内容の精査により、転職サイトへの登録をアップさせた。

- 業界や役職に合わせ、できるだけ応募条件のハードルが低い求人を偏りがないよう選定。
- 開封を促す件名を提案。対象の業界名や役職名を入れて開封を呼びかける。
- 毎月、メールの振り返りレポートを作成。件名、クリックが多かった求人を見て次月の選定に反映。
- 配信対象に合わせて、掲載求人の内容を変更、業界に偏りが出ないように応募条件のハードルを下げる。
ABテストを繰り返し、勝ちパターンを訴求。

作成した分析レポート例

件名、配信セグメント、クリック数、登録数ごとに分類。

それぞれ件名、掲載案件のどちらに問題があるか洗い出し、勝ちパターンを拾い上げていく。

配信日	月	曜日	メール件名(見出し)	対目標	配信属性	その他詳細	送信数	クリック数	CTR	CV数	CVR	目標	達成率
			転職オファー		業種	金融							
			【転職オファー		業種	食・医・化粧品・素材							
			転職オファー		業種	医療・介護・福祉							
			自動車・輸送		業種	自動車・輸送機器							
			【転職オファー		業種	建設・不動産							
			大手から転職		従業員規模	従業員規模							
			営業販売職		職種	営業総合							
			800万級転		職種	財務・人事							
			【経企・広報		職種	経企・広報・宣伝							
			【転職オファー		職種	技術・設計・研究・開発							
			東海エリアの		地域	東海							
			【管理職への		役職	一般・係長							
			<<経営幹部		役職	部・課長							
			ヘッドハンター		リタグ	エグゼ							
			転職オファー		リタグ	Bizアカ							