

クリック率【49.4%】の「行動起点メール」

～ 大手精密機器メーカー 顧客の行動を起点にシナリオ設計 ～

顧客の行動を起点にシナリオ設計し、商品ごとの最適なメールを送信。関連商品の購入に繋げる！

課題

**商品を購入した顧客に
クロスセルを促し、関係を深めたい**

商品を購入した顧客に向けて、他の商品を紹介し、購入まで繋げたい。
顧客のニーズを知り、顧客との関係構築を図りたい。

効果

**最高クリック率【49.4%】
HTMLメール最高開封率【76.4%】**

PDCAサイクルを回し、商品ごとの最適なメール送信タイミングを把握する。顧客の興味がある商品を明確化し、最高クリック率・HTMLメール最高開封率を実現。

- ユーザー登録を起点とし、10日後、20日後などのタイミングで関連商品や顧客向けWebサービスを紹介するメールを送信。
- 関連商品紹介は直営ECショップへの導線を設置し、メールから直接購入可能に。
- メール送信タイミングとコンテンツは商品特性により調整。

顧客の行動を起点にシナリオ設計

