

導入企業様概要

▼企業業種

インターネット通信販売業（BtoB）

▼導入背景（課題）

営業担当者の人数が少なくお付き合いの浅いお客様へのフォローや追客が行えていない。

▼配信頻度

週1回～

▼配信担当者数

1名

▼配信リスト

既存顧客
接触頻度低顧客

▼配信リスト数

3000件～

▼使用機能

ホットリード抽出機能
トリガーメール機能

▼配信コンテンツ

製品紹介
セール・キャンペーン

配配メール

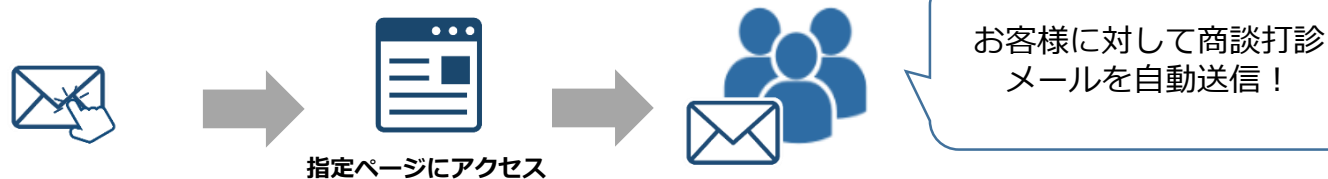
配配メール運用方法

既存のお客様を**購入数が多いお客様**と**購入数が少ないお客様**にセグメントし、週2回～製品紹介、キャンペーン系のメールを配信。

購入頻度の多いお客様に対しては**指定のHPにアクセスした際にアポ打診メールを自動送信**【トリガーメール機能】

購入頻度の少ないお客様は月末に**当月配信を行ったメールの内半分以上クリックしたお客様リストを出力**しリストを営業担当に共有し架電を実施。【ホットリード抽出機能】

■購入頻度の多いお客様への運用イメージ



■購入頻度の少ないお客様への運用イメージ



運用効果

お付き合いが少ないお客様に対し営業の工数をかけずにトリガーメール機能によるアポ獲得の自動化により、営業工数削減とアポ率向上に成功。
ホットリード抽出により温度感の高い顧客を可視化、接触優先順位付けが可能となり、効率的な営業アプローチが可能に

★**本事例と同じ機能、運用について実施される場合は別途お打合せにてご案内可能です！**
support@haihaimail.jp または050-5490-8066 へお気軽にご相談ください！