

導入企業様概要

▼企業業種

フィットネスフランチャイズ事業（BtoB）

▼導入背景（課題）

検討期間が長い商材にも関わらず取得したリストに対して顧客育成を行えていなかった。

▼配信頻度

週1回～

▼配信担当者数

1名

▼配信リスト

資料請求問合せ顧客

▼配信リスト数

1000件～

▼使用機能

シナリオメール
来訪タグ

▼配信コンテンツ

事業紹介メール

配配メール

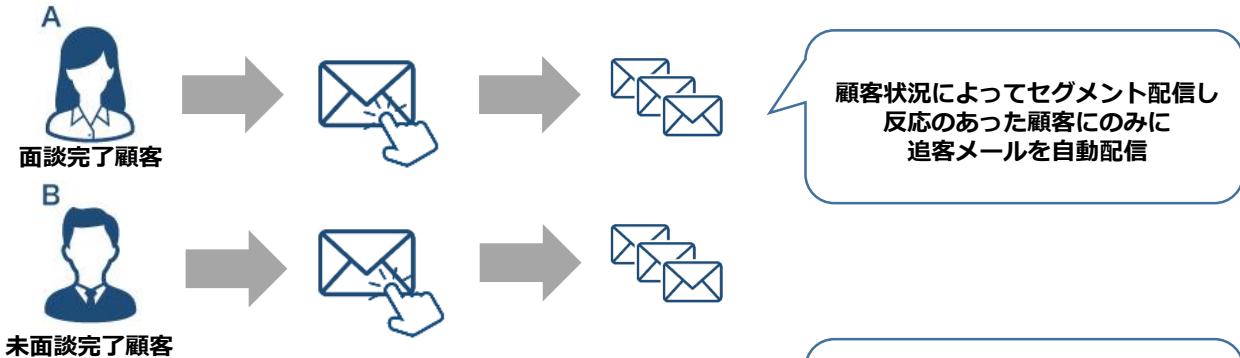
配配メール運用方法

過去お問合せ、資料請求顧客に対して面談を実施した顧客、面談を実施していない顧客でセグメントし週1回～メールを配信。

各セグメントから配信したメールに対してクリックがあったユーザに、**「シナリオメール」**でフランチャイズ店舗での利益や事例の追加情報を自動配信。

配信後LPにアクセスした顧客を**「来訪タグ」**機能で計測し顧客ごとの興味度合いも可視化。

■シナリオメール機能を使用した運用



■来訪タグ機能を使用した運用



運用効果

反応のあった顧客へ自動追客メールを配信できるようになり、**営業工数削減とアポ率向上**に成功。

また配信後に指定ページへのアクセスを来訪タグによって計測することで、顧客ごとの興味度合いの可視化と追客の優先度も明確に。

★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！