

# 添削事例Before⇒Afterお見せします！



## 株式会社ラクス

MC事業部 配配メール カスタマーサクセス

西本 梨紗

**これだけは押さえておきたいポイント**

開封後、クリックされるかはメール本文の2つの要素が大きく影響する

こんにちは。配配メールマーケティングチームの山盛です。

「顧客フォローや顧客との関係構築のためにステップメールを取り入れたい！」とお考えの企業様に向けて、**ステップメール配信システムの選び方**をご紹介します。

[コラム記事を読む](#)

ステップメールは、

- ・効率的に顧客との**関係性を構築**できる
- ・あらかじめ設定したシナリオに応じて**自動で配信**できる

といったメリットがあります。

自社に合ったシステムを選び、ステップメールを有効活用しましょう！

## 1. ファーストビュー

メールを開封した際にスクロールをせずに表示される範囲

## 2. CTA

Call to Actionの略で、ユーザーに行動を喚起させるためのテキストや画像など

内容は**ファーストビュー※**に収める

※メールを開封した際にスクロールをせずに  
表示される範囲



## HTMLメールでボタン形式にする

## クリック可能なデザインに

テキストメールのURLリンク

HTMLメールのURLリンク

HTMLメールのボタンリンク

こんにちは。配配メール マーケティングチームの山盛です。  
商品の購入やサービスの利用を増加させる上で欠かせないのが、  
見込み客の獲得（リードジェネレーション）です。  
今回は、見込み客を獲得する代表的な3つ手法をご紹介します！  
コラムでは、リードジェネレーションの代表的な手法である  
「メルマガ」「WEBサイト」「SNS」のメリット/デメリットを紹介しています。  
自分に合った手法を見つけ、効率良く見込み客を獲得しましょう！

●コラム記事●-----  
見込み顧客を獲得しよう！リードジェネレーションの概要と手法  
<https://www.hai2mail.jp/column/2019/1201.php>  
-----

こんにちは。配配メール マーケティングチームの山盛です。  
商品の購入やサービスの利用を増加させる上で欠かせないのが、  
見込み客の獲得（リードジェネレーション）です。  
今回は、見込み客を獲得する代表的な3つ手法をご紹介します！  
コラムではリードジェネレーションの代表的な手法である  
「メルマガ」「WEBサイト」「SNS」のメリット/デメリット  
を紹介しています。自分に合った手法を見つけ、  
効率良く見込み客を獲得しましょう！

[見込み客を獲得する方法とは？](#)

こんにちは。配配メール マーケティングチームの山盛です。  
商品の購入やサービスの利用を増加させる上で欠かせないのが、  
見込み客の獲得（リードジェネレーション）です。  
今回は、見込み客を獲得する代表的な3つ手法をご紹介します！  
コラムではリードジェネレーションの代表的な手法である  
「メルマガ」「WEBサイト」「SNS」のメリット/デメリット  
を紹介しています。自分に合った手法を見つけ、  
効率良く見込み客を獲得しましょう！

[見込み客を獲得する方法とは？](#)

1

:

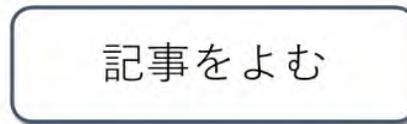
3

:

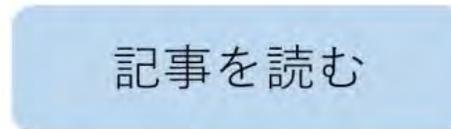
8



クリック可能なデザイン



フラットデザイン



# メール本文でクリック率に影響する要素②：CTA

返信先アドレス

**プリヘッダー**

HTML \* テキスト テンプレート

編集 **ファーストビュー表示**  ON ファイルを添付

動画を視聴する

##\_prop\_1\_ ##  
いつも配配メールをご利用いただき、誠にありがとうございます。  
配配メールカスタマーサクセス担当西本です。

今回は、**開封されやすい件名作成のコツ**をご紹介します！

- ・文字数
- ・持ってきた方がよいワード

等、コツをご紹介します。是非ご覧いただけますと幸いです。

動画を視聴する

バックナンバーへ掲載する ランキング対象にする

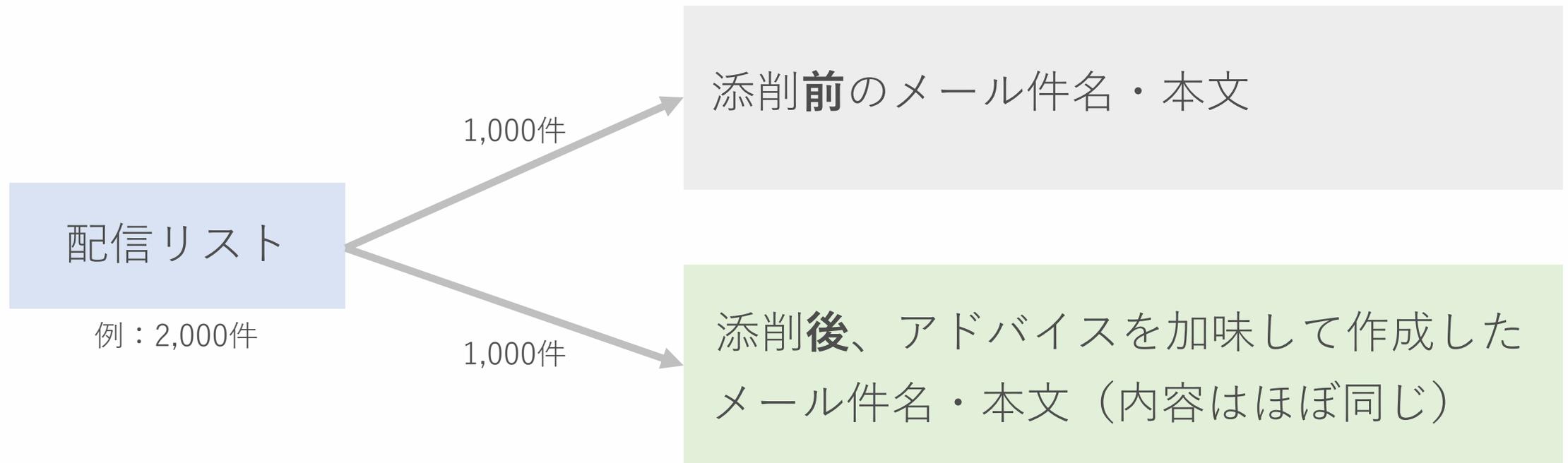
メール作成画面にて、  
**ファーストビュー表示をオン**にすることで、  
簡単にFVに入っているかが分かります。

# いざ添削

# 添削「前」と「後」の数値について

添削後の影響を確認するため **ABテスト** を実施いただきました

配信リストをランダムに2分し、添削前後のメールを同じタイミングで配信・効果測定しました





## 人材紹介業（BtoB）

アクティブ・コネクター株式会社 さま

配信対象： 未契約含む取引先企業

配信目的： 候補者(人材)に興味をもっていただく

配信頻度： 週1回（木曜12:45）

お悩み： クリック率を上げたい

# 1通目：人材紹介業（BtoB） 添削結果



配信結果サマリ	添削 前 のメルマガ	添削 後 のメルマガ
配信日時	2021/1/21 12:45	2021/1/21 12:45
配信先メールアドレス数	120	<b>129</b>
配信成功数	120	<b>128</b>
開封数	40	<b>62</b>
ユニーククリック数	0	<b>3</b>
CV数（任意）		
開封率	33.3%	<b>48.4%</b>
ユニーククリック率	0.0%	<b>2.3%</b>
反応率	0.0%	<b>4.8%</b>
CV率（任意）		

開封率 15.1 pt UP

クリック率 2.3 pt UP

添削により良くなった、といえそう

# 1通目：人材紹介業（BtoB） メール件名・差出人名

## Before

差出人名  
松永緑

開封率：33.3%

件名

【即スカウト】今週は「組み込みソフトウェア/QA/データアナリスト」3名のご紹介！

松永緑 受信トレイ 【即スカウト】今週は「組み込みソフトウェア/QA/データアナリスト」3名のご紹介！ - Active connector (B).png 株式会社ラクス（公開メールマガジンの送信） 高坂様 こんばんは。高度外国籍人材の...

< 添削ポイント >

- ・ 具体的な内容を冒頭に
- ・ 不要なワードは削除



## After

差出人名  
松永緑

開封率：48.4%

件名

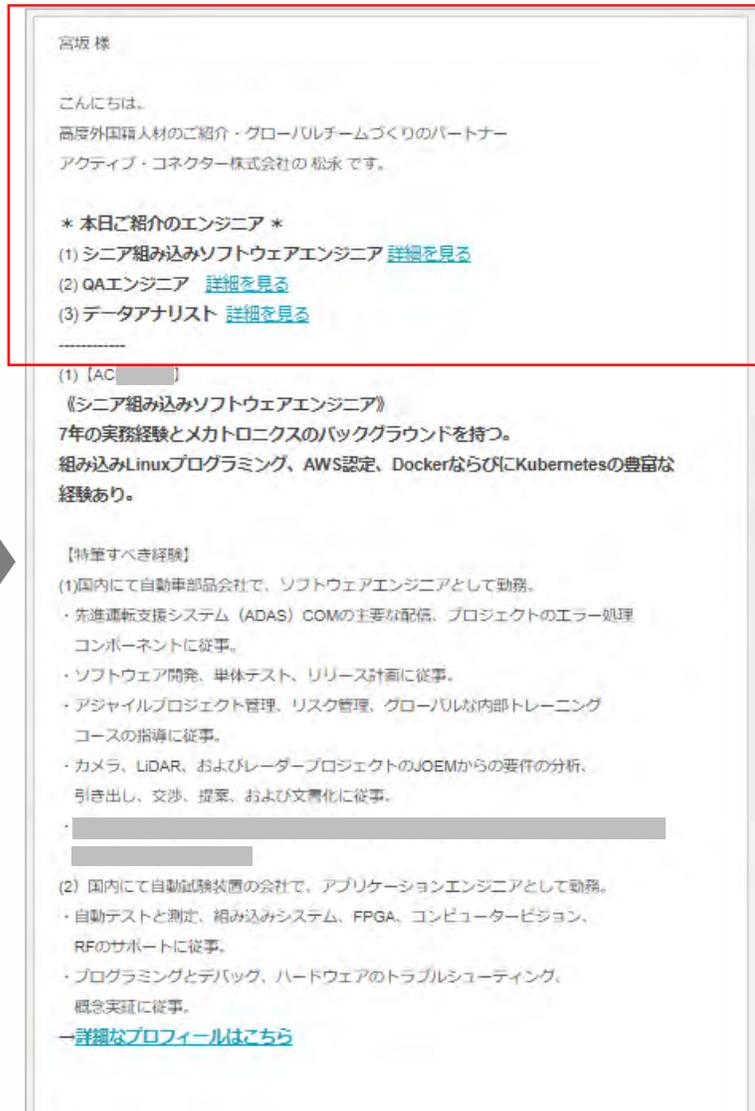
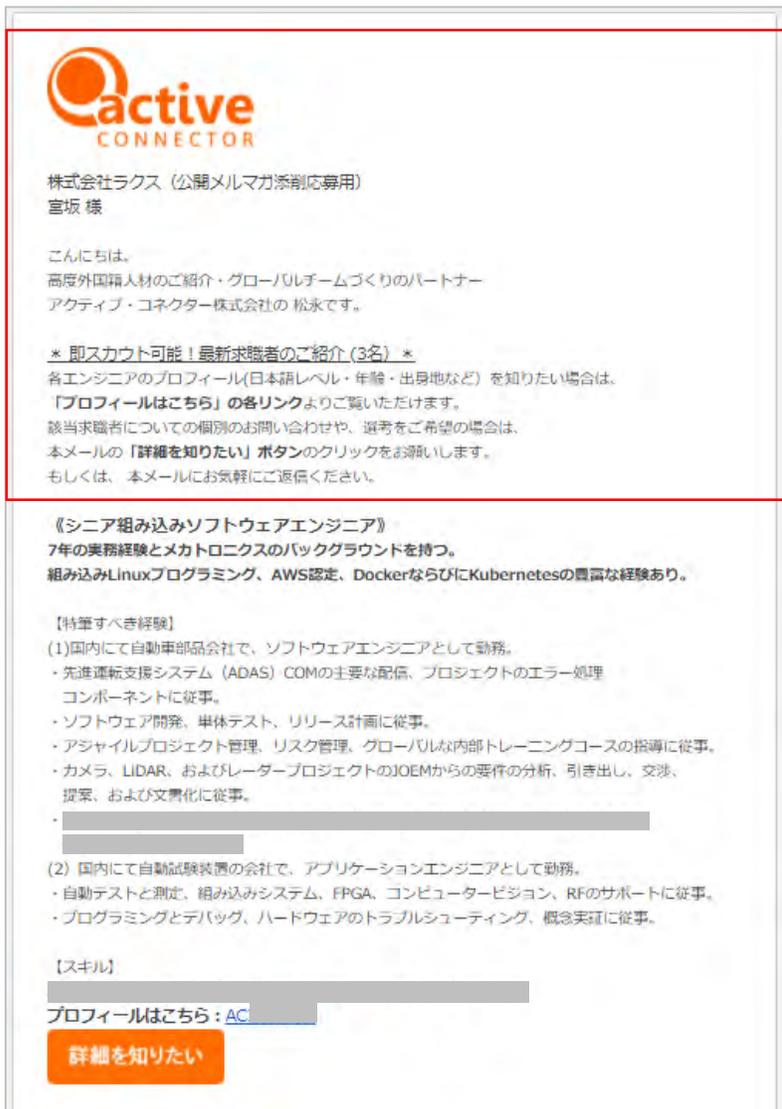
「組み込みソフトウェア/QA/データアナリスト」3名ご紹介！【スカウトOK / アクティブコネクター】

松永緑 受信トレイ 「組み込みソフトウェア/QA/データアナリスト」3名ご紹介！【スカウトOK / アクティブコネクター】 - 高坂様 こんばんは。高度外国籍人材のご紹介・グローバルチームづくりのパートナーアクティ...

< 考察 >

- ・ 具体的な内容が冒頭にきたことで興味のある読者に刺さった
- ・ 後ろの【】部分はなくても開封率は変化ないだろう
- ・ プリヘッダー内容も改善した

# 1通目: 人材紹介業 (BtoB) メール本文



添削時のアドバイス

## ・ FVにCTAを置く

ロゴ、宛名、エクスキューズは省略するかメール下部へ

## ・ 件名で紹介した人材のサマリーをFVに入れる

クリック率 0.0% ➡ 2.3%

反応率 0.0% ➡ 4.8%

総括

- ・ FVにCTAは効果がありそう
- ・ CTAをボタンにすればもっとクリックされたかも

# 2通目：販売促進コンサルティング業（BtoB） メール概要



## 販売促進コンサルティング業（BtoB）

プロモツール株式会社 さま

配信対象： BtoB企業（業種・職種はさまざま）

配信目的： 営業・販促、情報提供

配信頻度： 月1回

お悩み： クリック率を上げたい

# 2通目: 販売促進コンサルティング業 (BtoB)

# 添削結果



配信結果サマリ	添削 前 のメルマガ	添削 後 のメルマガ
配信日時	2020/12/23	2020/12/23
配信先メールアドレス数	1,272	1,273
配信成功数	1,226	1,231
開封数	316	339
ユニーククリック数	21	22
CV数 (任意)		
開封率	25.8%	27.5%
ユニーククリック率	1.7%	1.8%
反応率	6.6%	6.5%
CV率 (任意)		

**開封率 1.7 pt UP**  
**クリック率 0.1 pt UP**

開封率は上がったがクリック率は変わらず

差出人名  
井沢みどり

**開封率：25.8%**

件名  
【導入事例】サンシャイン水族館 オリジナルアロマによる癒しの空間演出



差出人名  
井沢みどり

**開封率：27.5%**

件名  
サンシャイン水族館 オリジナルアロマによる癒しの空間演出

<添削ポイント>

- ・【導入事例】を削除

<考察>

- ・開封するかどうかの判断をする上で必要な要素だけになったことが影響している

**PROMOTOOL**

プロモツール株式会社  
プロモツール株式会社 様

いつも大変お世話になっております。

世界中のあらゆる香りとニオイを創る  
\*The Nioi Company® (ザ・ニオイ・カンパニー) \*  
プロモツール株式会社です。

あっという間に今年も終わりになってしまいました。  
皆さま今年はどうな年でしたでしょうか。

今年は、暗い話題が多い1年でしたが、来年はコロナも収まって、オリンピックが無事開催され、明るい話題にあふれた1年を過ごせればと思います。

このメールマガジンが皆様にとって、有意義で、明るい情報をお届けできればと願いながらの配信です。

**サンシャイン水族館「海月空間」エリアで、オリジナルアロマによる癒しの空間演出と、館内での安全対策で安心を**

「サンシャイン水族館」では、五感とココロで感じる新しいカタチの水族館を目指し、ロータス、マングローブのオリジナルアロマが演出されていました。この度、新エリア「海月空間」でもオリジナルアロマを開発。また、館内には『ウイルスと菌をブロックする』"VB formula"を追加導入し、より安全で魅力あふれる水族館を目指し空間演出を行なっています。



**詳しくはこちら**



**PROMOTOOL**

**サンシャイン水族館「海月空間」エリアで、オリジナルアロマによる癒しの空間演出と、館内での安全対策で安心を**

「サンシャイン水族館」では、五感とココロで感じる新しいカタチの水族館を目指し、ロータス、マングローブのオリジナルアロマが演出されていました。この度、新エリア「海月空間」でもオリジナルアロマを開発。また、館内には『ウイルスと菌をブロックする』"VB formula"を追加導入し、より安全で魅力あふれる水族館を目指し空間演出を行なっています。



**この事例を読む** ▶

株式会社ラクス  
宮坂様

いつも大変お世話になっております。

世界中のあらゆる香りとニオイを創る  
\*The Nioi Company® (ザ・ニオイ・カンパニー) \*  
プロモツール株式会社です。

あっという間に今年も終わりになってしまいました。  
皆さま今年はどうな年でしたでしょうか。

添削時のアドバイス

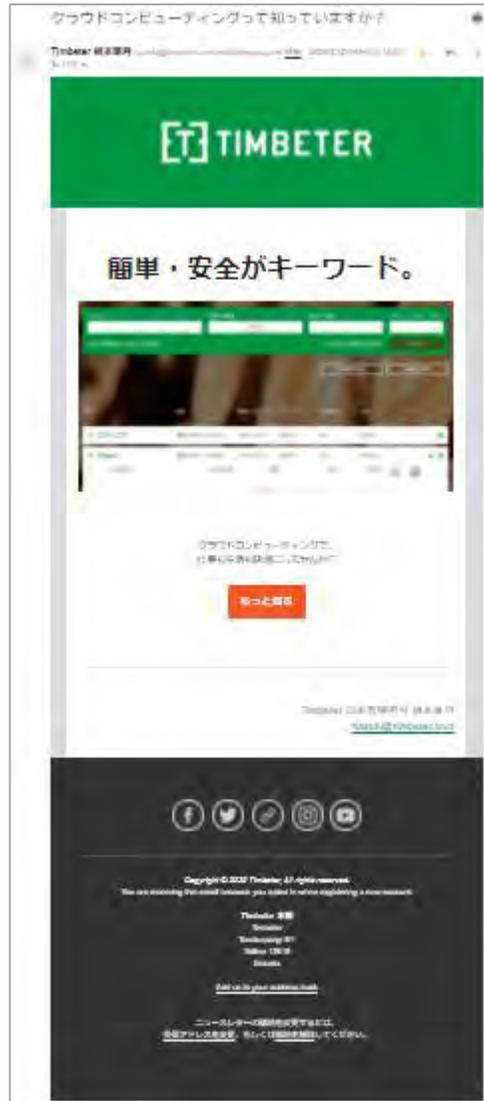
- ・ **メインコンテンツをFVに**  
宛名、エクスキューズはコンテンツ下部へ
- ・ **CTAを大きくし、文言を変更**

クリック率 **1.7%** ➡ **1.8%**

反応率 **6.6%** ➡ **6.5%**

総括

- ・ FVにコンテンツが入っていることやCTAの文言を変更したことが影響している



## Webサービス・アプリ運営業 (BtoB)

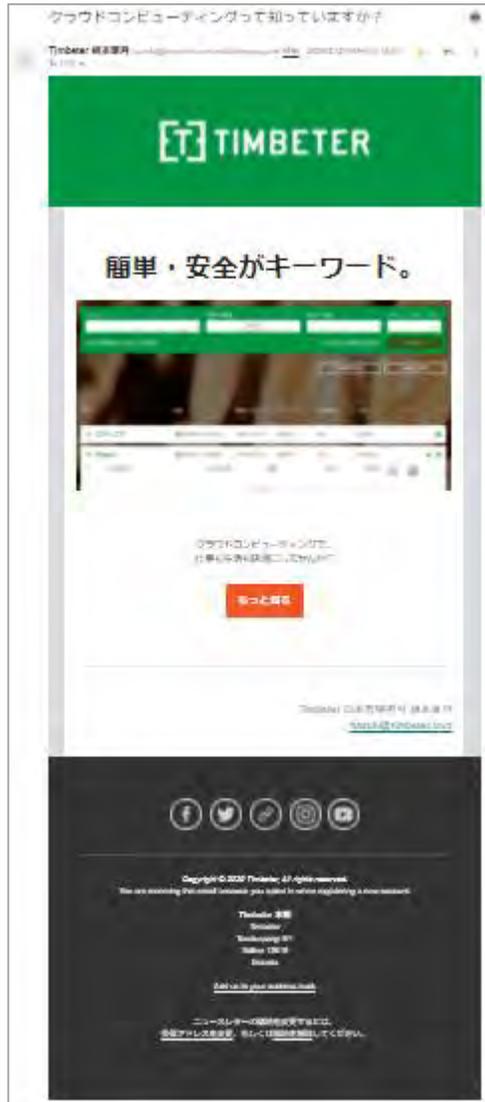
Timbeter (ティンベター) さま

配信対象 : 林業従事者、アプリDLされた方

配信目的 : 月額課金の有償プランへの引き上げ

配信頻度 : 週2回

お悩み : 資料DL以外でコンバージョンを得たい



配信結果サマリ	添削 前 のメルマガ	添削 後 のメルマガ
配信日時（日本時間）	12月15日12時	12月15日12時
配信先メールアドレス数	105	<b>105</b>
配信成功数	105	<b>105</b>
開封数	21	<b>16</b>
ユニーククリック数	1	<b>1</b>
CV数（任意）		
開封率	20.0%	<b>15.2%</b>
ユニーククリック率	1.0%	<b>1.0%</b>
反応率	4.8%	<b>6.3%</b>
CV率（任意）		

開封率 4.8 pt **DOWN**

クリック率 変化なし

添削により開封数が減ってしまった

差出人名  
Timbeter 桶本葉月

**開封率：20.0%**

件名  
クラウドコンピューティングって知っていますか？

Timbeter 桶本葉月 クラウドコンピューティングって知っていますか？ - これでもうデータを失くす心配なし。簡単・安全がキーワード。 ...



差出人名  
ティンベター 桶本葉月

**開封率：15.2%**

件名  
「クラウド」をご存知ですか？

ティンベター 桶本葉月 受信トレイ [Test] 「クラウド」をご存知ですか？ - 簡単に使えるクラウド型サービス。Timbeterも使っています。クラウドで材...

< 添削ポイント >

- ・ 差出人名に入っている社名をカタカナに
- ・ 冗長な表記を端的に

< 考察 >

- ・ 添削後の件名は営業色が出てしまった  
（プリヘッダーも営業色が強くなっている）
- ・ 易しくなりすぎて興味をもって開封されなくなった



添削時のアドバイス

- ・ FVにCTAを置く  
 ロゴを小さくし、画像をCTAの下へ
- ・ 件名に対する内容を本文にいれる

クリック率 1.0% ➡ 1.0%

反応率 4.8% ➡ 6.3%

総括

- ・ 継続してテストしてほしい
- ・ 人気コンテンツ（アプリの使い方）の配信頻度を増やす



## オフィス用品・オフィス家具業 (BtoB, BtoC)

株式会社マングースさま

配信対象： 購入者 (BtoB：病院関係や広告代理店)

配信目的： 自社サービスの営業、販促

配信頻度： 3週間に1回

お悩み： 開封率向上

# 4通目: オフィス用品・オフィス家具業 (BtoB, BtoC)

# 添削結果



配信結果サマリ	添削 前 のメルマガ	添削 後 のメルマガ
配信日時	2021/1/14 10:30	2021/1/14 10:30
配信先メールアドレス数	318	317
配信成功数	318	314
開封数	67	66
ユニーククリック数	2	6
CV数 (任意)	0	0
開封率	21.1%	21.0%
ユニーククリック率	0.6%	1.9%
反応率	3.0%	9.1%
CV率 (任意)	0.0%	0.0%

開封率 0.1 pt **DOWN**

クリック率 1.3 pt **UP**

開封は変化なし、反応率は6.1 pt向上

差出人名  
マグネット広告のマンガース

**開封率: 21.1%**

件名  
マグメル7号 車は貼れない場所が多い! ?



差出人名  
渡辺/マグネット広告のマンガース

**開封率: 21.0%**

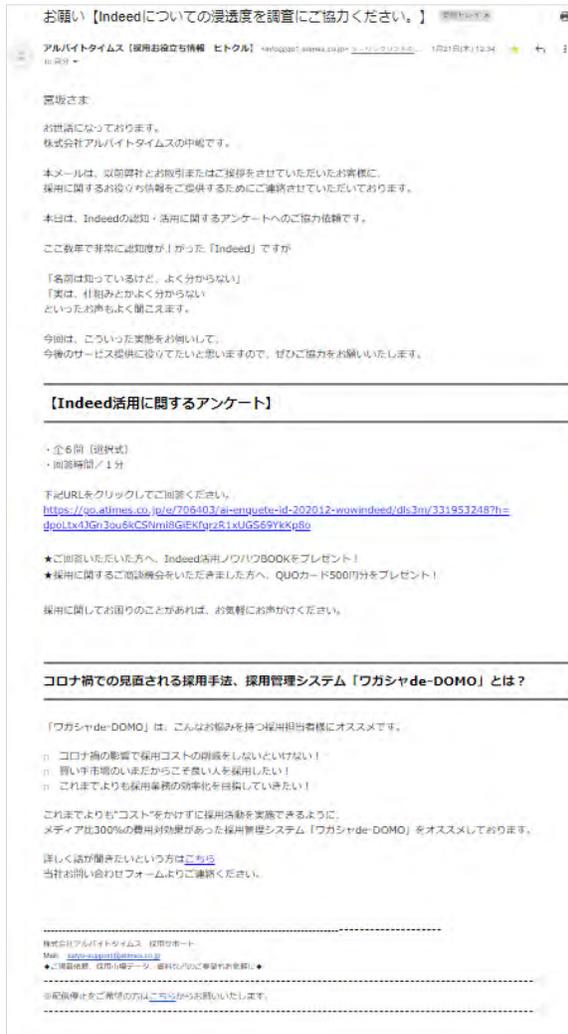
件名  
車用マグネットで後悔しないための無料ツールをご紹介 マグメル7号

< 添削ポイント >

- ・ 差出人名に担当者名を追加
- ・ 「マグメル7号」を後ろに
- ・ 件名の内容を具体的に

< 考察 >

- ・ 件名を具体的にしたこと少しく長くなってしまった
- ・ キャッチーさがなく、営業色が強くなってしまった



## 人材紹介業（BtoB）

株式会社アルバイトタイムス さま

配信対象： 人事担当者、代理店

配信目的： アンケート回答（ニーズ把握）

配信頻度： 週1～2回

お悩み： アンケート回答率向上

# 5通目: 人材紹介業 (BtoB)

# 添削結果



配信結果サマリ	添削 前 のメルマガ	添削 後 のメルマガ
配信日時	1月21日12:30	1月21日12:30
配信先メールアドレス数	80	80
配信成功数	80	80
開封数	16	20
ユニーククリック数	0	3
CV数 (任意)	0	3
開封率	20.0%	25.0%
ユニーククリック率	0.0%	3.8%
反応率	0.0%	15.0%
CV率 (任意)	0.0%	100.0%

**開封率 5.0 pt UP**  
**クリック率 3.8 pt UP**

添削によりクリックおよびCVが発生

差出人名  
アルバイトタイムス【採用お役立ち  
情報 ヒトクル】

**開封率：20.0%**

件名  
お願い【Indeedについての浸透度を調査にご協力ください。】



差出人名  
アルバイトタイムス【採用お役立ち  
情報 ヒトクル】

**開封率：25.0 %**

件名  
御社のIndeed活用状況をお聞かせください

<添削ポイント>

- ・ 件名の文字数削減
- ・ 不要なワードや記号を削除

<考察>

- ・ 不要なワードや記号を削除し、文字数も減ったことからパッと見で内容が入ってくるようになったことが影響している

宮坂さま

お世話になっております。  
株式会社アルバイトタイムスの中嶋です。

本メールは、以前弊社とお取引またはご挨拶をさせていただいたお客様に、採用に関するお役立ち情報をご提供するためにご連絡させていただいております。

本日は、Indeedの認知・活用に関するアンケートへのご協力依頼です。

ここ数年で非常に認知度が上がった「Indeed」ですが

「名前は知っているけど、よく分からない」  
「実は、仕組みとかよく分からない」  
といったお声もよく聞かれます。

今回は、こういった実態をお伺いして、今後のサービス提供に役立てたいと思いますので、ぜひご協力をお願いいたします。

---

**【Indeed活用に関するアンケート】**

- ・全6問（選択式）
- ・回答時間／1分

下記URLをクリックしてご回答ください。  
<https://go.atimes.co.jp/e/706403/ai-enquete-id-202012-wowindeed/dls3m/331953248?h=dpoLtx4JGn3ou6kCSNmi8GIEKfqrzR1xUGS69Ykkp8e>

★ご回答いただいた方へ、Indeed活用ノウハウBOOKをプレゼント！  
★採用に関するご商談機会をいただきました方へ、QUOカード500円分をプレゼント！

採用に関してお困りのことがあれば、お気軽にお声がけください。



宮坂さま

株式会社アルバイトタイムス採用サポートの中嶋です。

この度、採用担当者さまの課題解決・サービス向上のために「Indeedの活用状況」に関するアンケートを実施しております。  
ぜひご協力をお願いいたします。

**【Indeedに関するアンケート】 ※回答特典あり**

＼選択式で簡単！1分で回答可能／

**アンケートに回答する**

【ご回答締め切り】1月29日（金）

**特典①：アンケート回答で「Indeed活用ガイドBOOKをプレゼント」**  
2020年より「Indeed」を活用した採用がトレンドに。今後もコロナ禍による採用コスト減の影響などで無料掲載ができるようなツールはニーズが高まりそうです。

**特典②：ご相談企業様にはクオカード500円をプレゼント！**  
なお、1月末までにご相談希望をいただいた方、先着50社様へ特典として500円のクオカードをプレゼントしております。コロナ禍での社内備品の購入等にお役立てください。

## 添削時のアドバイス

- ・ FVにCTAを置く  
エクスクューズを省略
- ・ CTAをボタン形式に変更

クリック率 0.0% ➡ 3.8%

反応率 0.0% ➡ 15.0%

総括

- ・ FVにCTAボタンが入っていることが大きな要因
- ・ FVにCTAボタンは必ず入れる



## 製造業コンサルティング業（BtoB）

一般社団法人日本包装機械工業会 さま

配信対象： 展示会出展可能性のある企業  
(機械・素材メーカー、印刷、サプライヤー)

配信目的： 展示会に出展申込してもらいたい

配信頻度： 不定期

お悩み： 開封率、クリック率の向上

# 6通目: 製造業コンサルティング業 (BtoB)

# 添削結果



配信結果サマリ	添削 前 のメルマガ	添削 後 のメルマガ
配信日時	2021/1/13 8:30	2021/1/13 8:30
配信先メールアドレス数	471	386
配信成功数	459	375
開封数	112	95
ユニーククリック数	25	28
CV数 (任意)		
開封率	24.4%	25.3%
ユニーククリック率	5.4%	7.5%
反応率	22.3%	29.5%
CV率 (任意)		

開封率 0.9 pt UP

クリック率 2.1 pt UP

開封・クリック率ともに増加

**生産ラインの課題解決策を提案する商談の場  
ぜひご活用ください！**

**JAPAN PACK**

株式会社ラクス（公開メルマガ添削応募用）  
宮坂夏生 様

依然として続きます試練をお見舞い申し上げますとともに、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。何かと不自由な日々ができるだけ早く解消されることを、心から願っております。

新年を迎え、いよいよJAPAN PACK 2022[日本包装産業展]開催も1年後に迫って参りました。昨年12月より出展申込みの受付を開始しており、既に多くの方からお申込みやお問合せを頂戴しております。そんな中で「ようやく」ではありますが、当展の『出展のご案内』ならびに『キービジュアルポスター』も印刷が完了し、発送作業も一部開始いたしました。



つきましては、皆様にお願いがございます。先行き不透明な拭い去れぬ状況下ですので、正式な「出展申込み」にはなかなか踏み切れぬ方もいらっしゃるのではないのでしょうか。そのような場合は「**ご出展意向アンケート**」でご状況を伺えればと考えております。ご回答いただけましたら、早期に出展申込みを締め切らせてしまいそうな場合などにはこちらからその旨をご案内申し上げます。現時点での予定ということも、ご提示いただけますでしょうか。

**“ご出展意向アンケート”に回答する**

※このボタンをクリックされた場合はこちらのURLからご回答ください。  
<https://forms.gle/Pmq9EcNc2w0N9vvJ5>

【注意】  
アンケートは正式な出展申込みではありませんので、「早期出展申込」特典の適用対象にはなりません。特典の詳細や正式申込みは当展公式サイトをご確認ください。  
<https://www.japanpack.jp/>



JAPAN PACK 2022“出展意向アンケート”へご協力をお願いします。  
※所要時間：3分ほど  
ご回答いただいた方には、早めに出展申込みを締め切りそうな場合にはその旨をご案内いたします。

**アンケートに回答する**

**JAPAN PACK**

株式会社ラクス（公開メルマガ添削応募用）  
宮坂夏生 様

依然として続きます試練をお見舞い申し上げますとともに、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。何かと不自由な日々ができるだけ早く解消されることを、心から願っております。

大変お世話になっております。日本包装機械工業会の大会でございます。新年を迎え、いよいよJAPAN PACK 2022[日本包装産業展]開催も1年後に迫って参りました。昨年12月より出展申込みの受付を開始しており、既に多くの方からお申込みやお問合せを頂戴しております。そんな中で「ようやく」ではありますが、当展の『出展のご案内』ならびに『キービジュアルポスター』も印刷が完了し、発送作業も一部開始いたしました。



つきましては、皆様にお願いがございます。先行き不透明な状況下ですので、正式な「出展申込み」にはなかなか踏み切れぬ方もいらっしゃるのではないのでしょうか。そのような場合は「**ご出展意向アンケート**」でご状況を伺えればと考えております。アンケートは3分ほどで回答できる。WEB上の簡単なものです。本メールの最上段にリンクボタンを設置しておりますので、現時点での予定をご教示くださいませ。

※TOPのボタンをクリックできない場合はこちらのURLからご回答ください。  
<https://forms.gle/Pmq9EcNc2w0N9vvJ5>

【注意】  
アンケートは正式な出展申込みではありませんので、「早期出展申込」特典の適用対象にはなりません。特典の詳細や正式申込みは当展公式サイトをご確認ください。  
<https://www.japanpack.jp/>

## 添削時のアドバイス

- FVにCTAを置く  
ロゴ、宛名、エクスクーゼスは省略するかメール下部へ
- CTAの文言やデザインを変更

クリック率 5.4% ➡ 7.5%

反応率 22.3% ➡ 29.5%

## 総括

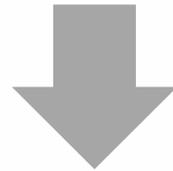
- FVにCTAが入っていることが  
クリック率向上に

## 6通目：製造業コンサルティング業（BtoB） メール件名・差出人名

差出人名  
大岩将士/JAPANPACK2022[日本包装産業展]

**開封率：24.4%**

件名  
『出展のご案内』冊子をお送りしています：JAPAN PACK 2022[日本包装産業展]



差出人名  
大岩将士/JAPANPACK2022[日本包装産業展]

**開封率：25.3%**

件名  
『出展のご案内』冊子をお送りしています：JAPAN PACK 2022

< 添削ポイント >

- ・ 差出人名と件名で被っている内容を削除
- ・ できるだけ件名を短く

< 考察 >

- ・ 文字が減って見やすくなった
- ・ 件名に[]部分をつけるつけないのテストを何度か試してほしい



# ソフトウェア業 (BtoB)

株式会社ラクス 楽楽明細 さま

配信対象: 見込み顧客

配信目的: セミナー申し込み、アポ獲得

配信頻度: 週2回

お悩み: セミナー申込数、アポ獲得数を増やしたい

# 7通目: ソフトウェア業 (BtoB) 添削結果



配信結果サマリ	添削 前 のメルマガ	添削 後 のメルマガ
配信日時	1月15日 10:50	
配信先メールアドレス数	2751	<b>2750</b>
配信成功数	2724	<b>2712</b>
開封数	552	<b>559</b>
ユニーククリック数	41	<b>41</b>
CV数 (任意)		
開封率	20.3%	<b>20.6%</b>
ユニーククリック率	1.5%	<b>1.5%</b>
反応率	7.4%	<b>7.3%</b>
CV率 (任意)		

開封率 0.3 pt UP  
 クリック率 変わらず  
 添削により開封率がわずかに増加

差出人名  
川島新（株式会社ラクス セミナー事務局）

**開封率：20.1%**

件名  
【経理向け勉強会】財務責任者の役割@1/16(土)/経理業務はアナログからデジタルの時代へ@1/14(木)



差出人名  
川島新／楽楽明細

**開封率：20.2%**

件名  
1/16 財務責任者の役割とは？ 経理向け勉強会のご案内

< 添削ポイント >

- ・ 差出人名には担当者名とサービス名のみ
- ・ 件名にはメインで紹介するコンテンツの内容だけに
- ・ 件名の文字数削減

< 考察 >

- ・ 会社名よりもサービス名の方が馴染み深かった
- ・ 文字数が減り、具体的な内容が冒頭にきたことで開封につながった

楽楽明細

WEBセミナー

経理業務は  
アナログから  
デジタルの時代へ

1/14(木) 14:00-

企業にDX化が求められる理由  
経理業務はアナログからデジタルの時代へ  
～請求業務と経費精算の、脱!「紙・ハンコ」を本気で考える2時間～

開催日時 : 2021年1月14日(木) 14:00~16:00  
実施方法 : オンライン (Zoom)  
定員 : 300名  
費用 : 無料

詳細・お申込みはこちら

こんな方におすすめのセミナーです /

- 経費精算、請求書の発行、受取請求書のデジタル化を検討されている方
- DX化を推進したいが、具体的に何をしたら良いかわからない方
- 経理業務プロセスをデジタル化・自動化したい方

2020年、新型コロナウイルスの影響で、私たちの働き方は大きく変わり、特に経理部門においては、「紙」と「ハンコ」による業務課題が浮彫になりました。



WEBセミナー

経理業務は  
アナログから  
デジタルの時代へ

1/14(木) 14:00-

セミナーに参加する

企業にDX化が求められる理由  
経理業務はアナログからデジタルの時代へ  
～請求業務と経費精算の、脱!「紙・ハンコ」を本気で考える2時間～

こんな方におすすめのセミナーです /

- 経費精算、請求書の発行、受取請求書のデジタル化を検討されている方
- DX化を推進したいが、具体的に何をしたら良いかわからない方
- 経理業務プロセスをデジタル化・自動化したい方

開催日時 : 2021年1月14日(木) 14:00~16:00  
実施方法 : オンライン (Zoom)  
定員 : 300名  
費用 : 無料

2020年、新型コロナウイルスの影響で、私たちの働き方は大きく変わり、特に経理部門においては、「紙」と「ハンコ」による業務課題が浮彫になりました。

添削時のアドバイス

・ FVにCTAを置く

ロゴをなくして、画像の下部にCTAを設置

・ CTAの文言を変更

クリック率 1.5% ➡ 1.5%

反応率 7.4% ➡ 7.3%

総括

- ・ CTAの前後に態度変容につながる要素がない
- ・ CTAの文言を「詳細をみる」に

# 組織・人事コンサルティング業（BtoB）

株式会社リンクアンドモチベーション さま

配信対象： ハウスリスト

配信目的： ブランディング、ナーチャリング

配信頻度： 週1回（水曜日の12時）

お悩み： クリック率向上



# 8通目：組織・人事コンサルティング業（BtoB）

# 添削結果



配信結果サマリ	添削 前 のメルマガ	添削 後 のメルマガ
配信日時	2020/12/23 12:30	2020/12/23 12:30
配信先メールアドレス数	-	-
配信成功数	-	-
開封数	-	-
ユニーククリック数	-	-
CV数（任意）	-	-
開封率	16.6%	<b>16.8%</b>
ユニーククリック率	0.5%	<b>0.7%</b>
反応率	2.9%	<b>4.0%</b>
CV率（任意）		

開封率 0.2 pt UP  
 クリック率 0.2 pt UP  
 開封・クリック率ともに増加

差出人名  
小笠原ゆき(リンクアンドモチベー  
ション)

開封率：16.6%

件名

【New! 動画】マクドナルドを例に事業と組織をリンクさせるノウハウを解説/ LMマガジン



差出人名  
小笠原ゆき(リンクアンドモチベー  
ション)

開封率：16.8%

件名

【字幕付動画/12分】マクドナルドを例に事業戦略の立て方を解説

<添削ポイント>

- ・メインコンテンツの内容を端的にまとめて文字数削減
- ・動画の概要を追加

<考察>

- ・何分の動画なのかなど動画の概要があることが影響した



添削時のアドバイス

- FVにCTAを置く
- CTAサイズの変更 (16px以上)

クリック率 0.5% ➡ 0.7%

反応率 2.9% ➡ 4.0%

総括

- CTAのサイズを変更したことで、パッと目で目に入るように



## ソフトウェア業 (BtoB)

株式会社ラクス 楽楽販売 さま

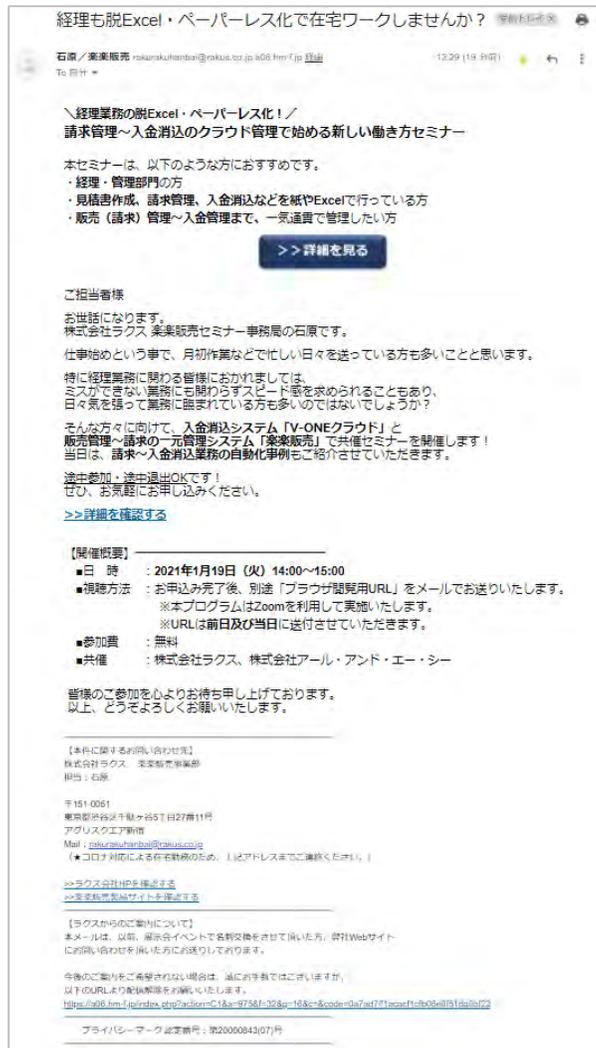
配信対象： SQL、MQL

配信目的： セミナー集客

配信頻度： 週1回（火曜～木曜の11時半からお昼ごろ）

お悩み： セミナー参加者を増やしたい

# 9通目：ソフトウェア業（BtoB） 添削結果



配信結果サマリ	添削 前 のメルマガ	添削 後 のメルマガ
配信日時	2021/1/7 9:00	2021/1/7 9:00
配信先メールアドレス数	5361	<b>5360</b>
配信成功数	5335	<b>5337</b>
開封数	854	<b>1063</b>
ユニーククリック数	69	<b>91</b>
CV数 (任意)		
開封率	16.0%	<b>19.9%</b>
ユニーククリック率	1.3%	<b>1.7%</b>
反応率	8.1%	<b>8.6%</b>
CV率 (任意)		

開封率 3.9 pt UP

クリック率 0.4 pt UP

開封率が大きく改善、反応率もやや向上

差出人名  
株式会社ラクス 楽楽販売

**開封率：16.0%**

件名  
【1/19開催！】2021年は請求・入金業務をラクに！V-ONE  
クラウド連携セミナーのご案内



差出人名  
石原／楽楽販売

**開封率：19.9%**

件名  
経理も脱Excel・ペーパーレス化で在宅ワークしませんか？

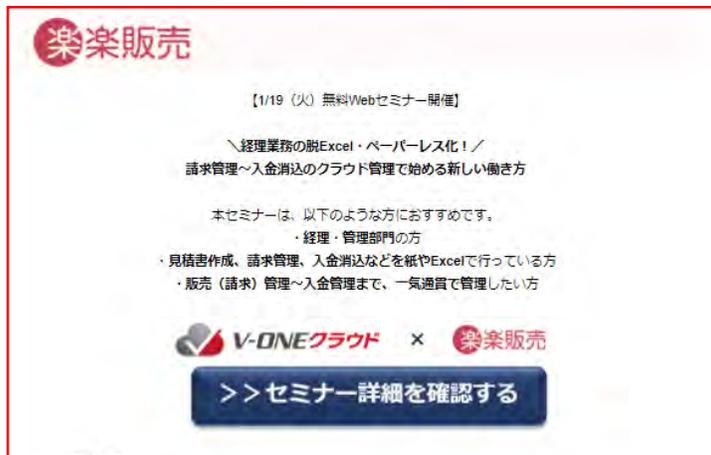
<添削ポイント>

- ・差出人名を担当者名とサービス名に
- ・件名を短く
- ・不要なワードは消して、読者の興味を引くワードを盛り込む

<考察>

- ・添削前の差出人名はメルマガ色（広告宣伝感）が強い
- ・件名が短くキャッチーになった

# 9通目:ソフトウェア業(BtoB) メール本文



## 添削時のアドバイス

### ・FVにCTAを置く

ロゴ、宛名、エクスクーズは省略するかメール下部へ

### ・CTAの文言を変更

クリック率 1.3% ➡ 1.7%

反応率 8.1% ➡ 8.6%

### 総括

・FVにCTAが入っていることが影響している

# コンテンツの見せ方まとめ

山盛有希子/配配メール

8:05 PM

ステップメールは型で差がつく？！

成功の秘訣やテンプレ・例文をご紹介します。こんにちは。  
配配メール マーケティングチームの山盛です。...

いつもお世話になっております。

ラクスのメールマーケティング担当 山盛です。

今回は、アポ数を最大化させたい、効率的に営業活動を進めたいという方に、これからの時代に**必要な営業スキルやマーケティングツールの活用方法が学べる**セミナーをご案内します！

**見込み顧客活性化のためのポイントとは？**  
～インサイドセールスでもっと商談獲得！～

詳細をみる

本セミナーでは、

開封率を上げるポイント

- ①差出人名
- ②件名とプリヘッダー

クリック率を上げるポイント

- ①ファーストビュー
- ②CTA