

ステップメールをご存知ですか？

ステップメールとは、配信先のメールアドレスを登録した直後、第1話目のメールから配信されるシステムです。
たまたま見かけたテレビドラマが、いつでも「第1話目」から始まっている、そんな状況を再現できます（ユーザ満足度高）。
海外（特にアメリカ）では頻繁に活用されている、メールニュース配信方式です。

従来のメールマガジン

新しいステップメール

配信方式	✓ 週刊や月刊等による定期配信	✓ 登録後、1話目からの順次配信
特性	✓ 商品最新情報を配信するのに適している	✓ 商品説明・啓蒙するのに適している
配信稼働	✓ 毎月、コンテンツ制作および配信設定の稼働が発生	✓ 初回原稿登録稼働が発生 その後の運用は特に無し
システム 利用料金	✓ 月額数万円～数十万円まで発生 ※登録メールアドレスにより変動	✓ システム導入費、初期50万円 ※その後の追加料金は一切無し
コンテンツ 制作料金	✓ 通常、月額20～80万円程度発生 ※月額30万円が最価格帯	✓ 初期10～30万円程度発生 ※その後の追加費用は一切無し
バックナンバー	✓ 過去配信メールをバックナンバーとして 公開する必要あり	✓ 不要

メールマガジン（手動） < ステップメール（自動）

スパイダー(B)は、国内初の**メールベース**の実用的SFA(営業支援)ツールです。毎日5分間だけの顧客登録で、営業効率が飛躍的に向上します。御社営業マン「全員」が使いたくなるはずの、利用者視点の使いやすい仕組みです。

Mail

sales force automation



シナリオ

- [新規登録](#)
- [一覧](#)

ステップメール紹介メール

- [詳細情報](#)
- [基本設定](#)
- [ストーリー](#)
- [会員登録項目設定](#)
- [会員管理](#)
- [会員データダウンロード](#)
- [会員データ一括登録](#)
- [配信ログ](#)
- [画面ダンプレポート](#)
- [メール配信](#)

各種設定

- [パスワード変更](#)
- [検索設定](#)
- [システム設定](#)

ログオフ

- [ログアウト](#)

ストーリー編集

シナリオ名	ステップメール紹介メール
種別	ブローカー
話数	第1話

基本情報

▼ 配信開始日時 必須

前回配信から 日後に配信

一般ドメイン向け

▼ ヘッダー 必須

サブジェクト	SEOのキーワード設定の方法をお進しします。	(95文字以内(22文字))
発信人メールアドレス	kotaff@	(95文字以内(7文字))
発信人名	Kotaff@	(95文字以内(7文字))
CO		(95文字以内(0文字))
BOO	Kotaffe mail@	(95文字以内(12文字))

▼ 本文 必須

実効一覧: [営業担当名] ▼

前回お送りした「リスティング広告との比較方法」はいかがでしたでしょうか。SEOとリスティングのコスト面からの比較は、直接特にコスト削減につながるもので、貴社の利益にダイレクトに関係すると思っています。

キーワード設定方法ですが、まずはこちらを参考ください。

Googleキーワードツール
<http://adwords.google.co.jp/select/KeywordToolExternal>

こちらご存知でしょうか・・・？
 実は、検索エンジンの検索数をこちらでカウントすることができるのです。
 「SEO対策でどんなキーワードを設定したらよいか」
 そう思ったときには、まずこちらを使ってみるとよいと思います。

ちなみに「美容室」で検索してみると・・・大阪・福岡が強い目だ、何てこともわかります。

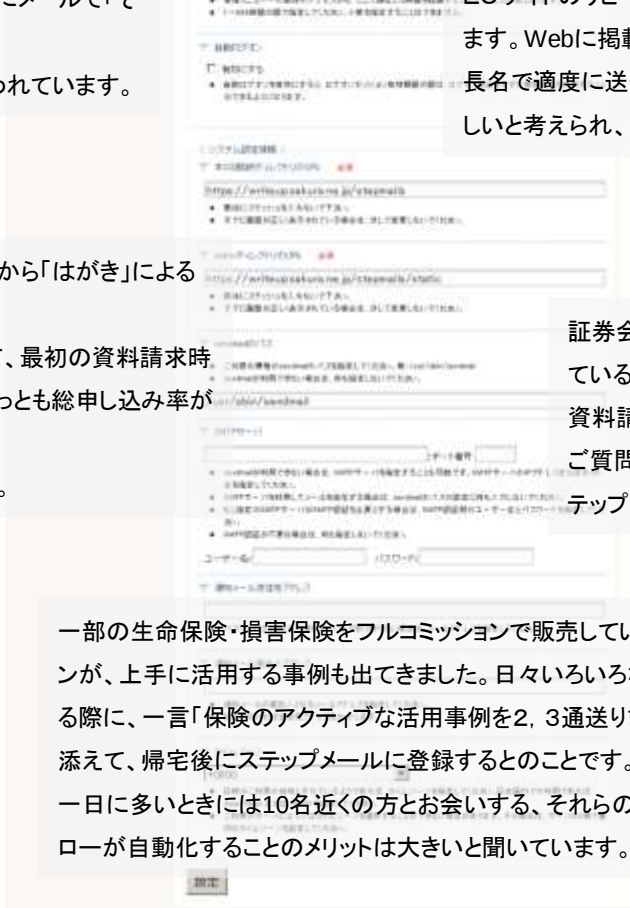
お申し込み書はこちらのサイトからご覧いただけます。<http://www.spiderb.jp>

CSV
一括登録可

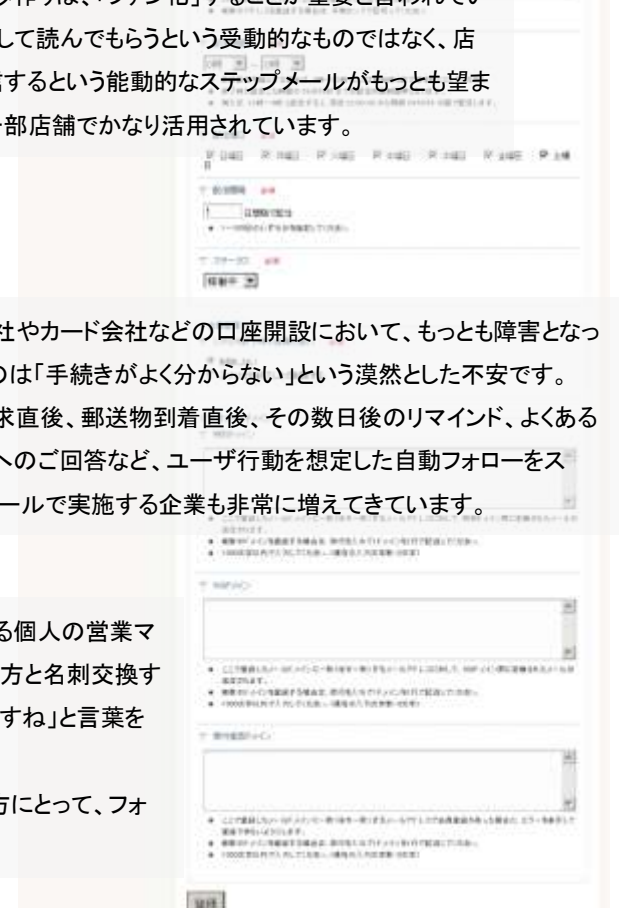
1. 事前にストーリーを10個まで登録可能
2. ストーリーごとに10話まで個別メールの登録可能
3. クリックメール機能により、クリックしたユーザのみに
詳細説明メールの送信が可能(最大100設定可能)
4. 1クリック登録機能により、他のシナリオから
別のシナリオへ簡単誘導が可能
5. 差込配信機能により、ユーザ名、会社名の挿入から
「自社営業担当者名によるメール配信」も可能



もっとも活用している業界は「保険会社」と言われています。
 サイトから保険の資料請求を実施した顧客に対し、自動的にメールで「その後いかがですか？」とフォローを実施しています。
 これにより、コンバージョンが2倍程度に高まっていると言われています。



一部の生命保険・損害保険をフルコミッションで販売している個人の営業マンが、上手に活用する事例も出てきました。日々いろいろな方と名刺交換する際に、一言「保険のアクティブな活用事例を2, 3通送りますね」と言葉を添えて、帰宅後にステップメールに登録するとのことでした。
 一日に多いときには10名近くの方とお会いする、それらの方にとって、フォローが自動化することのメリットは大きいと聞いています。



ECサイトでは、一度購入したユーザに対し、ステップメールで「店長の想い」「商品ができるまで」「生産者インタビュー」など啓蒙コンテンツをステップメールで送信しています。
 ECサイトのリピータ作りは、「ファン化」することが重要と言われています。Webに掲載して読んでもらうという受動的なものではなく、店長名で適度に送信するという能動的なステップメールがもっとも望ましいと考えられ、一部店舗でかなり活用されています。

証券会社やカード会社などの口座開設において、もっとも障害となっているのは「手続きがよく分からない」という漠然とした不安です。
 資料請求直後、郵送物到着直後、その数日後のリマインド、よくあるご質問へのご回答など、ユーザ行動を想定した自動フォローをステップメールで実施する企業も非常に増えてきています。

Mail

sales force automation

シナリオ

[新規登録](#)
[一覧](#)

ステップメール紹介メール

[新規登録](#)
[基本設定](#)
[ストーリー](#)
[会員登録項目設定](#)
[会員管理](#)
[会員データダウンロード](#)
[会員データ一括登録](#)
[配信ログ](#)
[画面テンプレート](#)
[メール配信](#)

各種設定

[パスワード変更](#)
[権限設定](#)
[システム設定](#)

ログイン

[ログオフ](#)

『ステップメール紹介メール』詳細情報

ピーコン

ご利用のサイトのHTMLにピーコンを貼り付けておくことで、サイトにアクセスするたびに、自動的にメール配信処理を実行します。

このHTMLコードを利用する場合は、本サイトの設定されたサイトと同じサイトのページにピーコンを貼り付けてください。

SSIDにピーコンを利用する場合は、本サイトの設定されたサイトと同じサイトのページにピーコンを貼り付けてください。

http:// または https:// も同じでなければなりません。

JSとCSSコードを利用する場合は、本サイトの設定されたサイトと同じサイトでも動作します。

この

『御社には、営業の方は何名いらっしゃいますか？』

「今は5名くらいです」

「一人の方が名刺交換する相手は、一日に4人くらいでしょうか？」

「だいたいそれくらいです」

「一ヶ月で80人、5名いるので400人。一年で4800人、5年で2万5000人の方と名刺交換・・・」

「そうなります」

『もし、その2万5000人に季節の挨拶をきちんと送っていたら、問い合わせは増えそうでしょうか・・・？』

『もし今月、2万5000人の方に御社の事例などをメールでお送りしたら、売上は上がります・・・？』

後は御社のご判断にお任せいたします。

ご興味ありましたら、ステップメールを「ご説明するステップメール」を送らせていただきますので、遠慮無くお声がけください。

Mail

sales force automation

シナリオ

[新規登録](#)
[一覧](#)

ステップメール紹介メール

[新規登録](#)
[基本設定](#)
[ストーリー](#)
[会員登録項目設定](#)
[会員管理](#)
[会員データダウンロード](#)
[会員データ一括登録](#)
[配信ログ](#)
[画面テンプレート](#)
[メール配信](#)

各種設定

[パスワード変更](#)
[権限設定](#)
[システム設定](#)

ログイン

[ログオフ](#)

『ステップメール紹介メール』ストーリー一覧

購読申込通知

種別	サブジェクト	テスト	編集	削除
仮申込通知	『Notice_title』購読申込仮登録通知			
本申込通知	『Notice_title』購読申込本登録通知			

ストーリー

[新規に登録する](#) (最大10個まで登録することができます。)

クリックメール

[新規に登録する](#) (最大10個まで登録することができます。)

購読解除通知

種別	サブジェクト	テスト	編集	削除
仮解除通知	『Notice_title』購読解除仮通知			
本解除通知	『Notice_title』購読解除本通知			