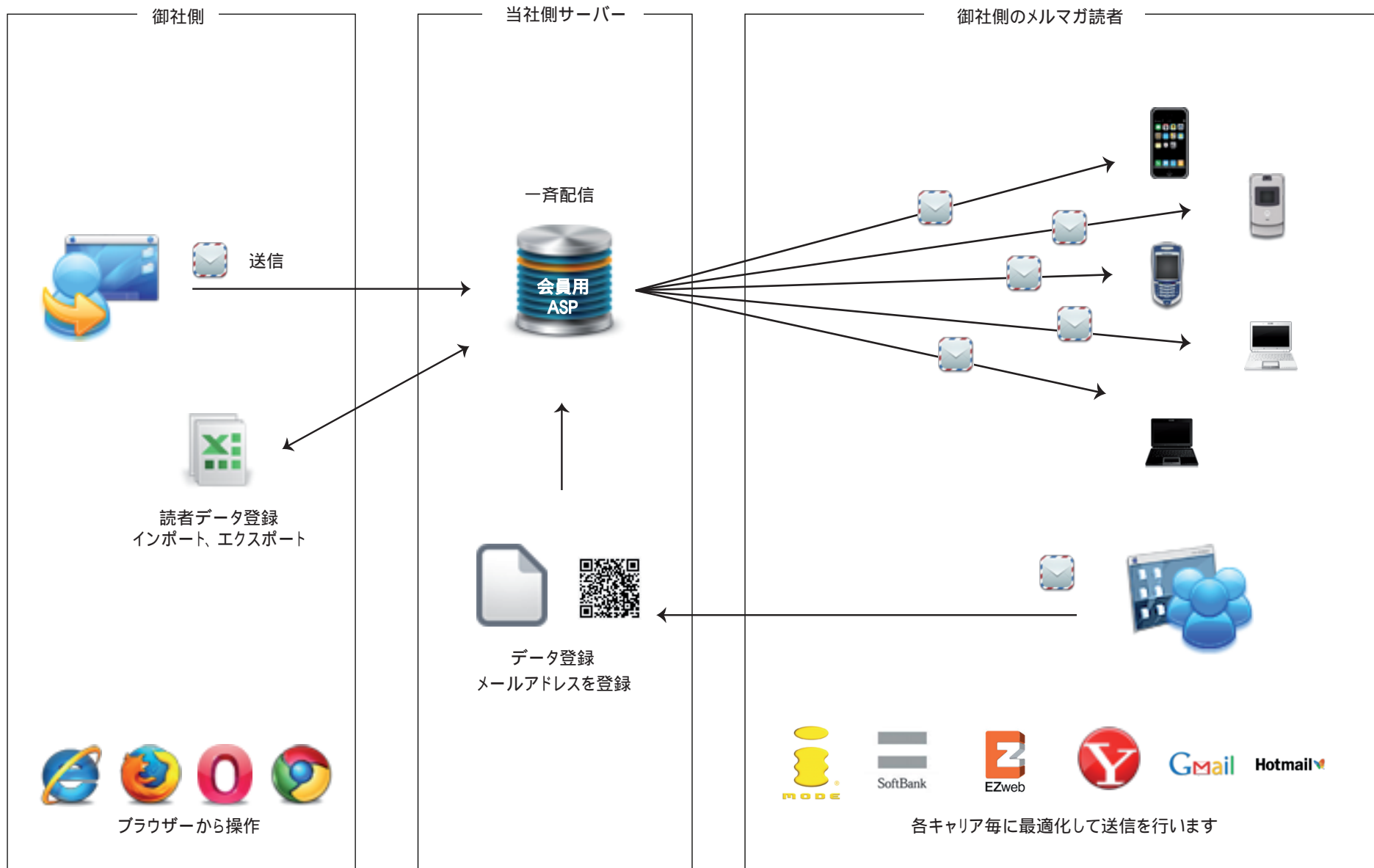


swlmail

A・S・P Engine



フォーム機能

空メール登録
登録用入力フォーム
配信停止フォーム
アンケートフォーム
webページ作成

配信機能

高速一斉配信
抽出配信
予約配信
未読既読管理機能
返信回答機能
テスト配信
エラーメール自動反転
テキスト・HTML対応
モバイル絵文字対応

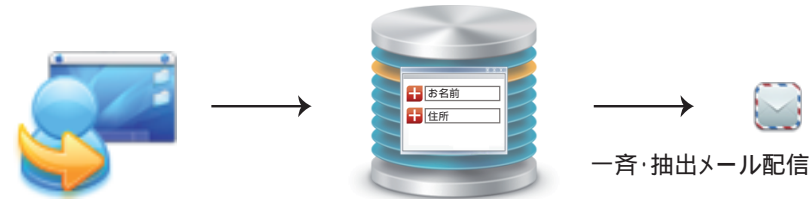
データベース機能

グループ作成
管理項目作成
登録データの検索、閲覧、編集
CSV登録機能
登録日管理
アンケート集計結果表示
配信履歴管理

管理項目を自由にカスタマイズ、設定

グループ分け、項目名、項目タイプなど管理したい情報を自由にカスタマイズ設定が可能

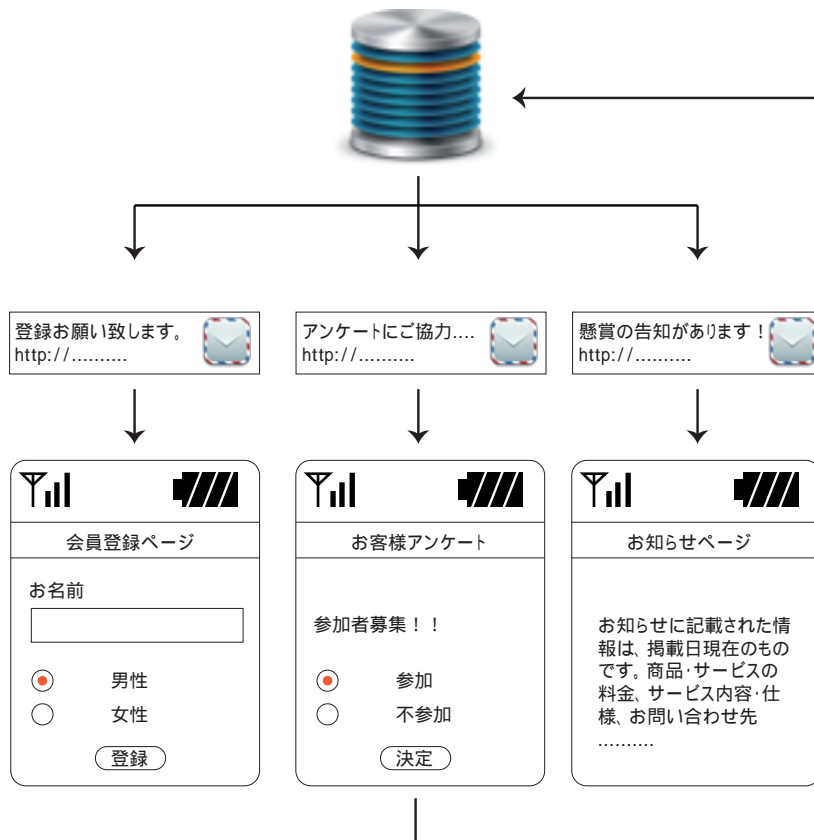
各項目事の顧客を抽出して配送する事も可能



フォーム作成機能

登録フォーム、配信停止フォームも自由に作成

空メールからの登録フローにも対応していますので、
フェリカポートやQRコードと連動しても活用できます



顧客データ登録について方法



フェリカポート、QRコードから
空メール登録ページとの連携が可能

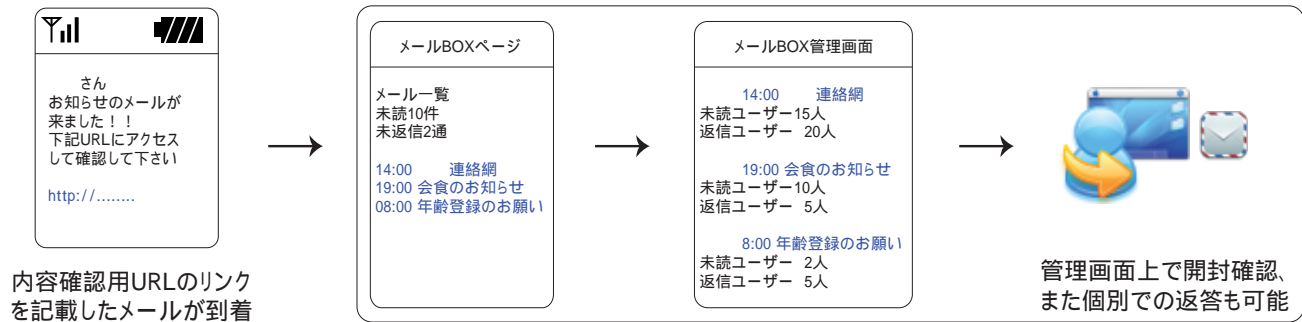
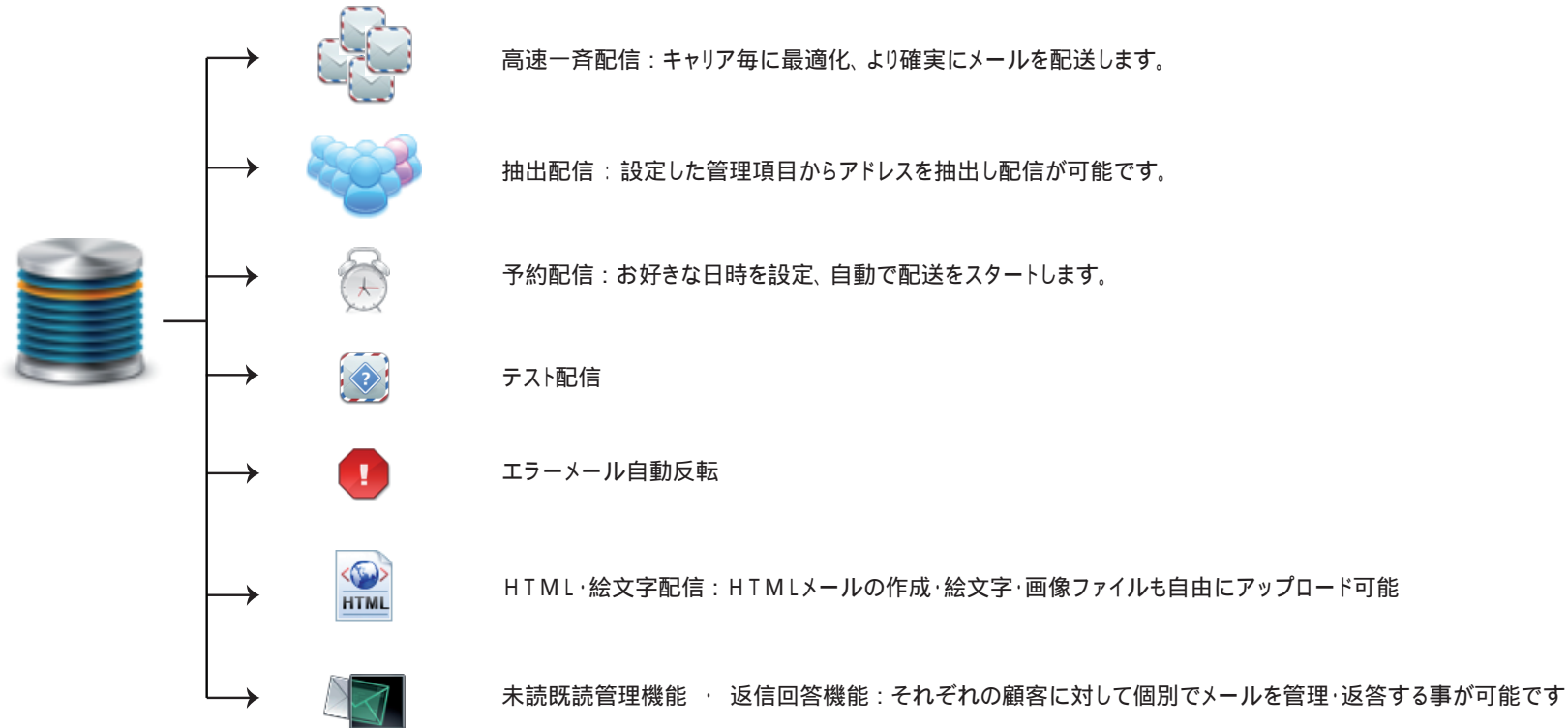


CSVデータなどから
管理画面から簡単インポート、一括登録

The screenshot shows a mobile registration page titled '会員登録ページ'. It features a text input field for 'お名前' (Name) and two radio button options for gender: '男性' (Male) and '女性' (Female). A '登録' (Register) button is located at the bottom right of the form.

登録ページから
登録フォームを作成し顧客データを管理

配信機能の説明



項目	サービス詳細	備考
導入環境	当社サーバー	必要な環境は 全てこちらでご用意させていただきます
ライセンス価格	業界最安値	ライセンス価格表を参照してください
契約期間	3ヶ月	1ヶ月間のご利用価格になります
初期設定費	無料	場合によっては初回設定必要が請じる可能性が御座います
保守サポート	無料	保守サービスの内容に関しては次ページにてご参照ください
導入期間	約5営業日	お客様からのご入金確認後、約5 営業日をいただいております
お試し期間	一週間	お試し期間においてもサポートさせていただきますので、お気軽にご相談下さい。

月額データ数での課金

保有データ数	月額料金
1 ~ 1500	5000円
1501 ~ 2500	10000円
2501 ~ 5000	15000円
5001 ~ 10000	30000円
10001 ~ 20000	52500円
20001 ~ 30000	75000円
30001 ~ 40000	112500円
40001 ~ 50000	135000円
50001 ~ 60000	150000円
60001 ~ 70000	165000円

月額データ数での課金

保有データ数	月額料金
70001 ~ 80000	180000円
80001 ~ 90000	195000円
90001 ~ 100000	210000円
100001 ~ 110000	225000円
110001 ~ 120000	232500円
120001 ~ 130000	240000円
130001 ~ 140000	247500円
140001 ~ 150000	255000円
150001 ~ 160000	262500円
160001 ~ 170000	270000円

月額データ数での課金

保有データ数	追加料金
160001 ~ 170000	270000円
170001 ~ 180000	277500円
180001 ~ 190000	285000円
190001 ~ 200000	292500円
保有データ数	追加料金
200万通/月以上	0.15円追加

メールマーケティングで店舗誘致施策を行いたい

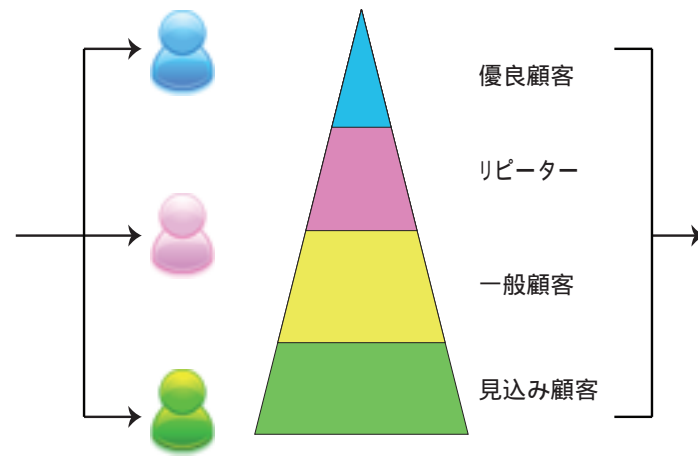


メール配信

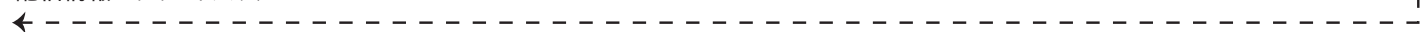
お得なクーポン券

飲食代10%OFF

クーポンやグルメ情報満載
エリア・最寄駅や食べたい料理で楽しく飲食店探しができます。宴会コースの検索もOK!



配信情報のフィードバック



実施内容

- お得様キャンペーン、クーポン配布
- 月間おすすめメニュー等のご案内
- 新規店舗の開店ご案内
- 団体向け割引クーポン配布

訴求ポイントの高いメルマガの定期配信をしたい

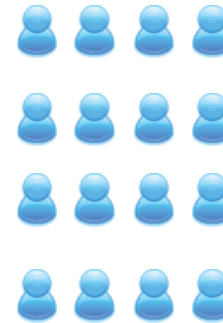
購入者データ



HTMLメール配信



既存顧客



商品紹介のWEBサイトに誘引



メールをきっかけに追加購入



実施内容

間接的な商品紹介とインパクトで引き込む
直接商品を紹介するのではなく、使用者の体験談をHTMLのビジュアル性を利用してユーザを誘引する

メルマガ読者が飽きないためにランディングページは複数パターンを作成

- 全商品紹介メール
- サンプル提供
- 利用者アンケート(懸賞付き)

メールマーケティングで来店のための誘引施策を行いたい

お客様

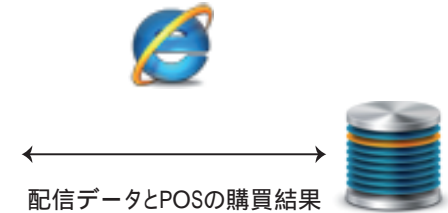
店舗内にフェリカ、QRコードを設置



—— 携帯でフェリカ、QRコード読取 →

←—— 空メール送付(データ登録) ——

—— サンキューメール →



← - - - キャンペーン情報、クーポン情報
 ・新製品情報、お奨め商品
 ・割引クーポン(期間限定)
 ・お誕生日祝い特典付き

実施内容

来店したお客様に対して、クーポンを配って来店を誘引する

優良顧客、リピーターの来店を増加させる

折込チラシや携帯電話を利用して店舗への集客を図りたい

お客様



QRコード読取、空メール送信

新聞折込チラシ



自動返信メール (アドレス登録完了及び、登録フォームへのリンク)



登録フォームにアクセスし、回答後に送信



登録完了メール (登録特典クーポン配信、会員限定サイトへの誘引)



来店促進用のクーポンメールを定期的に配信



来店 (クーポン提示)



実施内容

システムを導入することにより、折込チラシの反応を会員登録数として可視化でき、効果測定が可能となる

メールと携帯サイトの相乗効果により、効果的に来店誘致が可能

営業マンの顧客満足度調査をしたい

アンケート配信



アンケート回答



集計



統括責任者

実務内容

データ登録: 担当者名をデータベースへ格納

メール配信: アンケートURL付きメールを配信

アンケート実施集積: 顧客満足度調査を実施。CSVとしてエクスポートし、分析を実施

イベント来場者対象にアンケートを実施したい

イベント来場者



イベントスタッフ



QRコード付
チラシ配布



チラシに興味



空メール送信



アンケート回答



アンケート配信



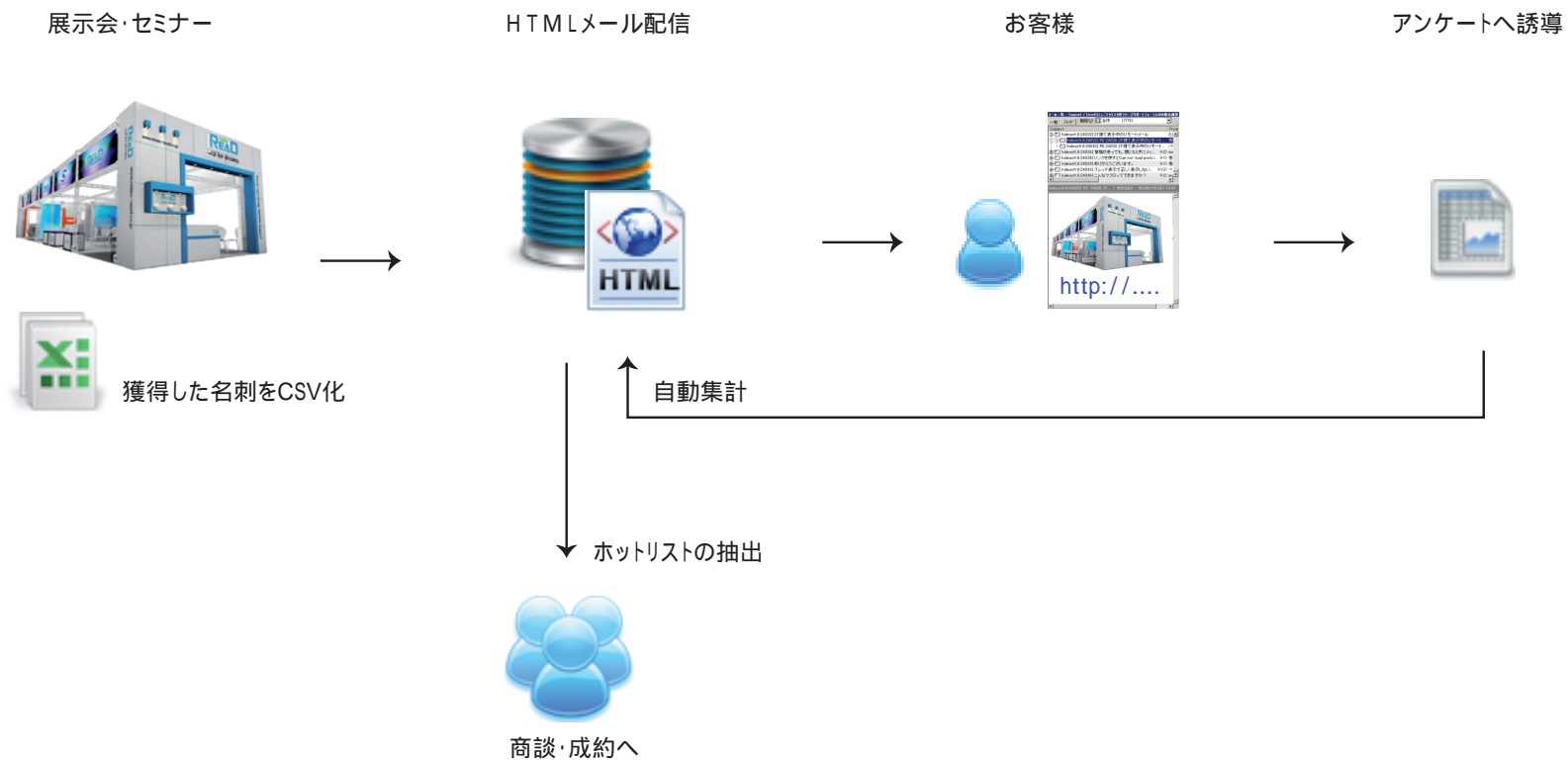
実務内容

参加者獲得: イベント会場にて、QRコード付きチラシなどを配布、設置

アンケート実施: 空メール送信後の自動返信メールにより、アンケートサイトへリンクさせアンケート内容を回収する

抽選、プレゼント発送

展示会からの案件化を効率的に行いたい

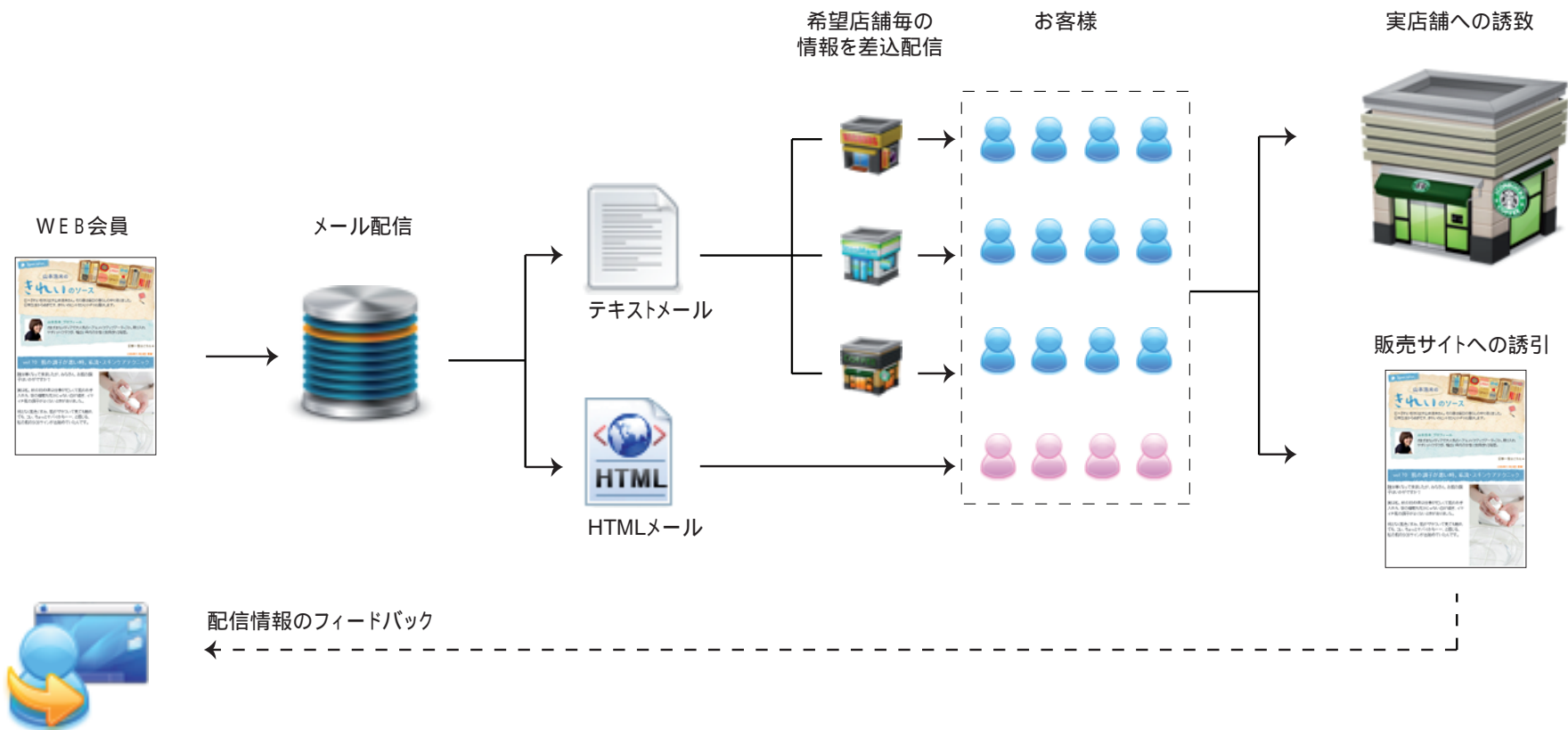


実務内容

従来活用していなかった名刺からの見込み客掘り起こす

営業活動の効率化を実現

既存会員へのメール配信により、オンラインショッピングの売上を伸ばしたい



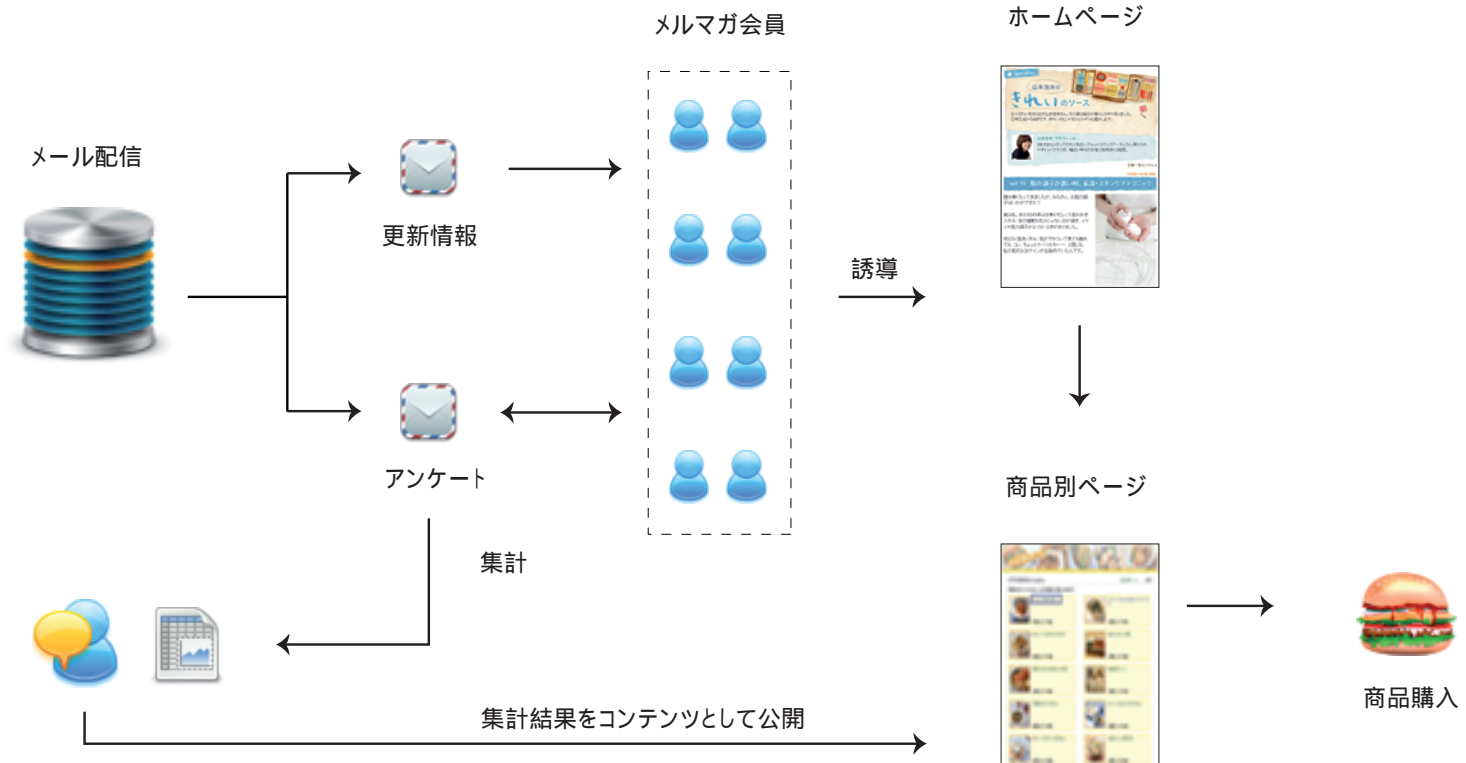
実施内容

従来のWEB会員に対し、登録促進メールを配信

メルマガ登録時に、顧客の属性を取得

HTMLメール配信、テキストメール配信

更新情報を発信し、商品売上げ拡大につなげたい

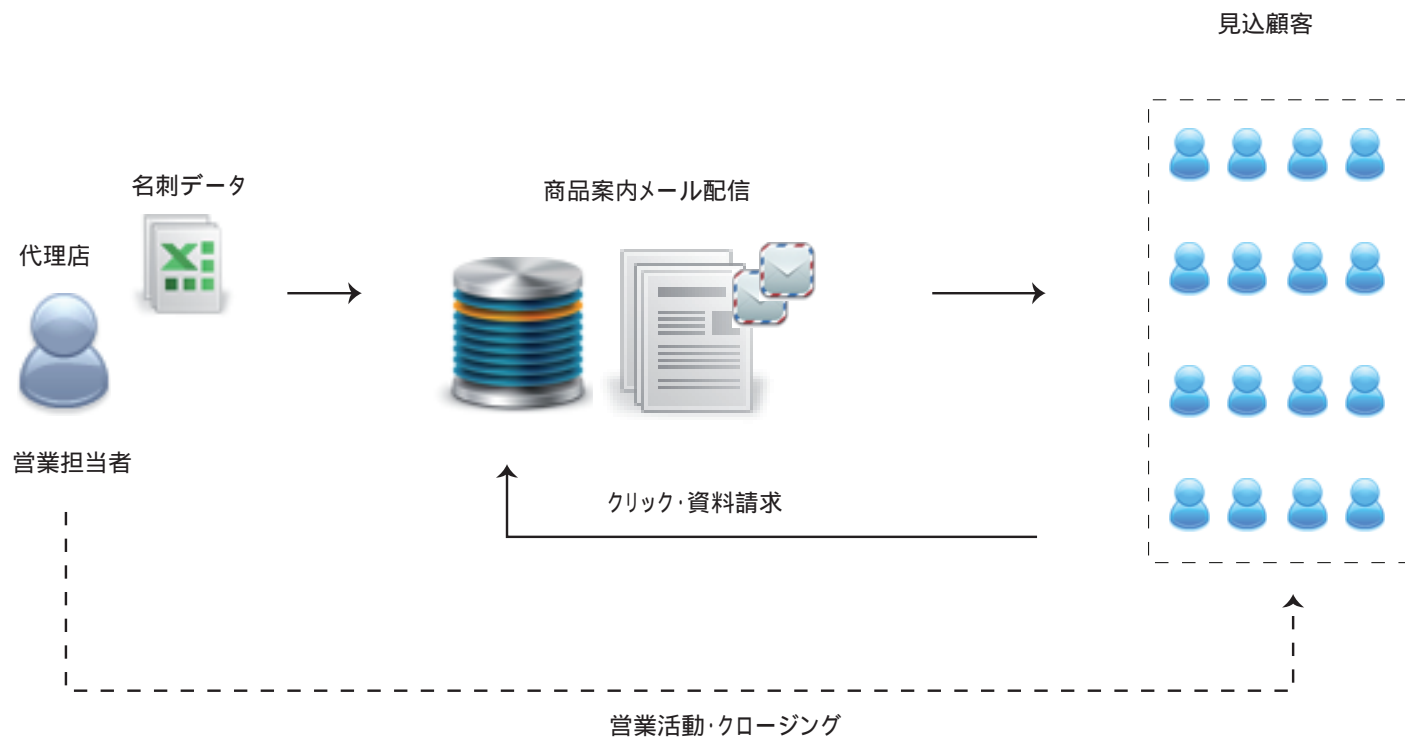


実施内容

メール配信: ホームページの更新情報や食情報を定期配信しホームページへ誘導

商品の使い方、調理方法、新食品などのアンケートの実施: 集計された結果はエクスポートして、コンテンツとして活用。

顧客へのメール一斉配信で見込商談を獲得したい



実施内容

- ・入院保障保険の案内
- ・生命保険の案内
- ・法人向け商品(取引信用保険)の案内

入学見込み者に対するメールマガジンを実施したい

入学希望者



入学までのプロセス

資料請求



オープンキャンパス参加



入学手続き



サンキューメール



OC案内



サンキューメール



入試算内



入学案内

学校



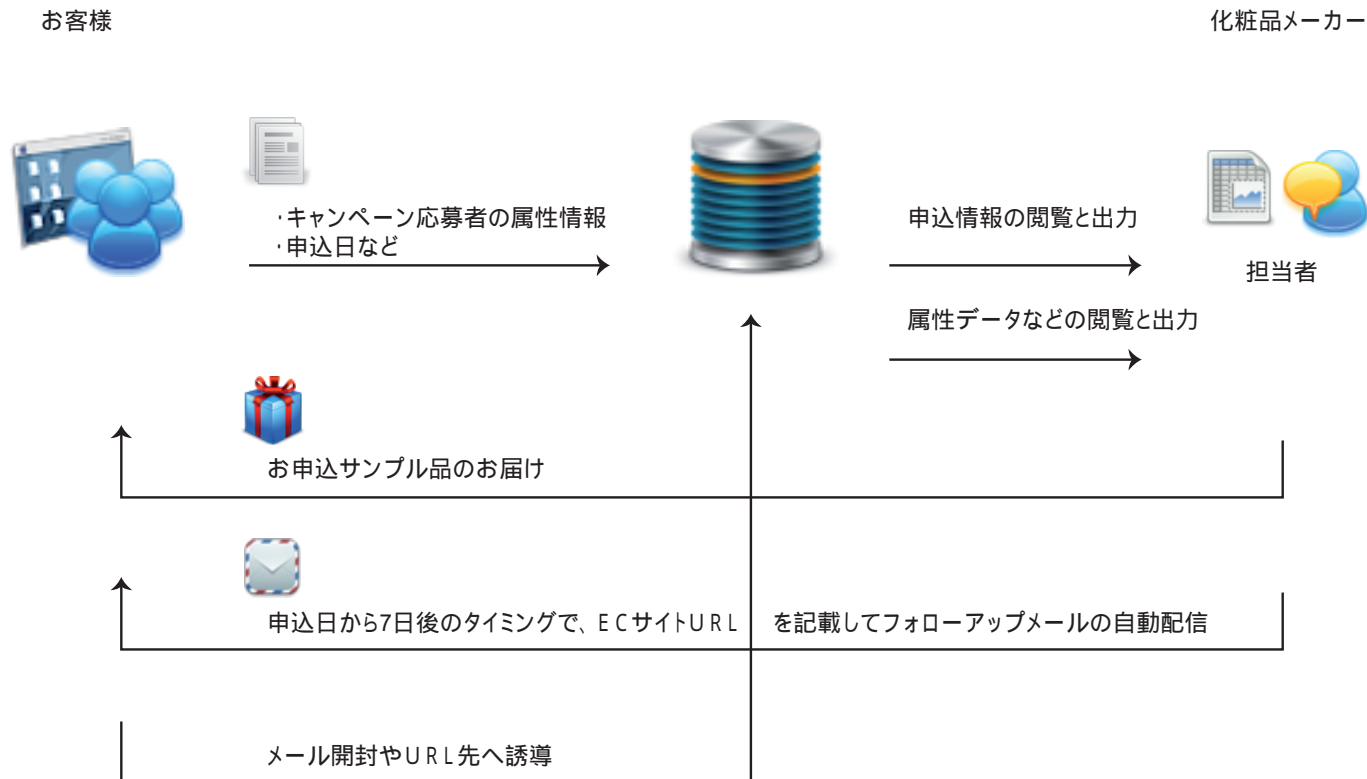
見込み者状況に合わせてメール配信

資料請求日
来校日
学年
興味がある学部など

実施内容

オープンキャンパス案内:実施日程の1ヶ月前、2週間前、1週間前に資料請求者に配信。
 サンキューメール(自動配信):資料請求、来校のタイミングに合わせて配信し、資料の開封率、学校への醸成する。
 入試算内:願書受付開始、出願締切り日などを配信。
 入学案内:入学手続き、寮案内、入学式の案内など
 定期配信:事務局だより、キャンパスライフレポート、就職内定速報

サンプル購入のハードルを低くし、本購入へ結び付けたい

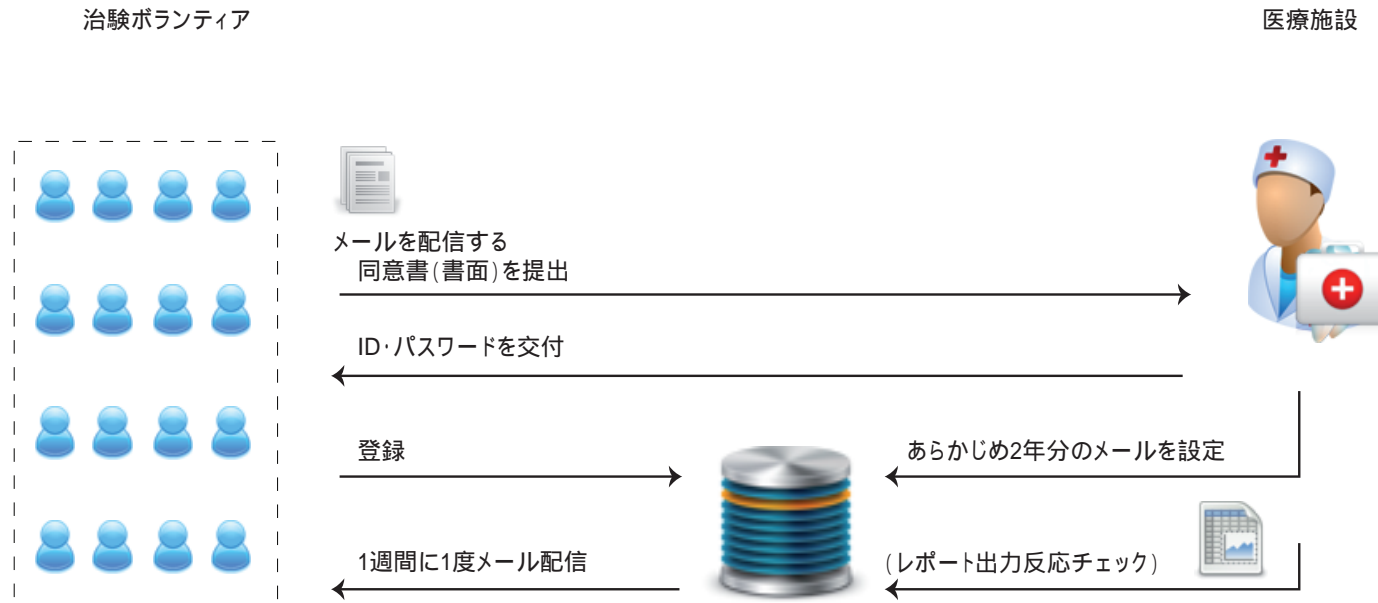


実施内容

サンプル品の購入申込みからフォローアップメールの配信までを自動化
 ランディングページにサンプル品の申込みフォームを設置、サンプル申込み日をデータとして取得し、それより7日後に配信されるようにフォローメール配信を設定。

購入者属性の分析を可能に
 フォローアップメールに商品申込ページと商品詳細ページへの誘導URLを入れることで、商品購入者・興味を持った人の属性を分析する。

治験を行う際の、手間やコストを削減していきたい



実施内容

- ・全て紙で管理している治験データをデータベースでの管理をしたい場合などに活用
- ・データの集計は手作業で行っているため、効率化を図りたい時に活用
- ・治験ボランティアの負担を減らし、医療施設への各種連絡費用も削減できる。