

無料

オンライン
セミナー

メルマガ初心者に贈る!

「配信の基本」から
「今日から実践できるノウハウ」まで大公開



メルサポ

株式会社ビズリンクス
サービス推進グループグループ長

富澤 円

blastmail

株式会社ラクスライトクラウド
メールマーケティングコンサルタント

黒川 和樹



5/11 木

11:00~12:00

注意事項

- 1, セミナー中のご質問は、Q&Aにてお願いいたします。
- 2, セミナー終了後アンケート回答にご協力よろしくお願いいたします。
(アンケート回答者にはセミナー資料をお送りいたします)
- 3, 本セミナーの録音・録画・画面キャプチャはご遠慮ください。
(事務局側では録画をしております。ご了承ください。)

セミナー内容

第1部(11:05～11:30)

初心者のための「メルマガ配信」基本講座

株式会社ラクスライトクラウド | 黒川 和樹

第2部(11:30～11:55)

ユーザー目線で伝えるメルマガの有用性と具体的施策

株式会社ビズリンクス | 富沢 円

第3部(11:55～12:00)

質疑応答



初心者のための「メルマガ配信」基本講座

2023年5月11日(木)

黒川 和樹

このセミナーを聞くことで（ゴール）

- 1 メール配信が注目されている理由
- 2 作成の準備から効果測定までの基本
- 3 メール配信で成果を上げる秘訣



株式会社ラクスライトクラウド
イベントマーケティング 責任者
黒川 和樹

人材業界で営業を4年経験

累計500社の採用を支援

ラクス 入社

配配メール事業部でセミナー企画・運営

ブラストメールのマーケティング

メルマガ配信の実務実績

マーケティングの力で企業の成長に貢献したい



ITサービスで企業の成長を
継続的に支援します



AGENDA

アジェンダ

- ① なぜ今メルマガ配信をすべきなのか
- ② メルマガ配信の基本＜準備編＞
- ③ メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞
- ④ メルマガ配信の基本＜効果測定編＞
- ⑤ メルマガ配信をする上で注意すべきこと
- ⑥ メルマガを安心して運営するために使うべきツール
- ⑦ まとめ & ブラストメールのご紹介

AGENDA

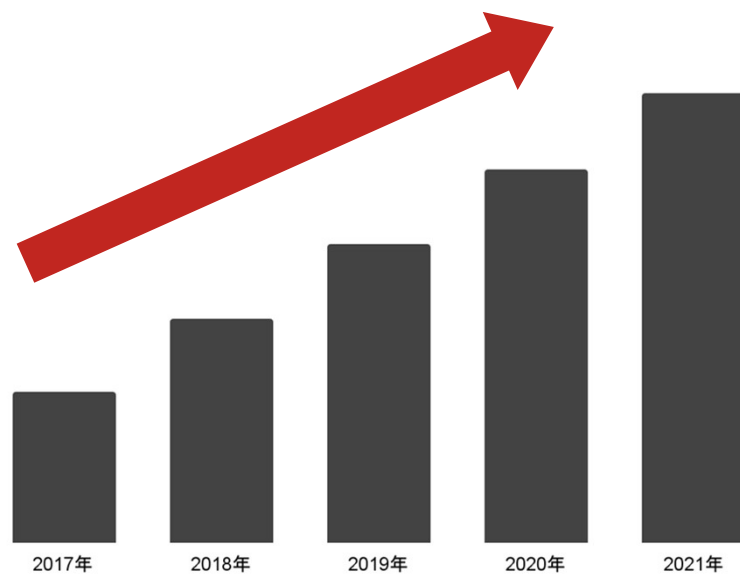
アジェンダ

- ① **なぜ今メルマガ配信をすべきなのか**
- ② メルマガ配信の基本＜準備編＞
- ③ メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞
- ④ メルマガ配信の基本＜効果測定編＞
- ⑤ メルマガ配信をする上で注意すべきこと
- ⑥ メルマガを安心して運営するために使うべきツール
- ⑦ まとめ & ブラストメールのご紹介

CHAPTER 1

なぜ今メルマガ配信をすべきなのか

1 オンライン化によってメルマガ配信市場は成長している



出典：Email Market, 2017-2021/THE RADICATI GROUP, INC.

メール配信の市場規模は
毎年10%以上伸び続けている

オンライン化によるWeb経由での
リード獲得・購買施策の増加

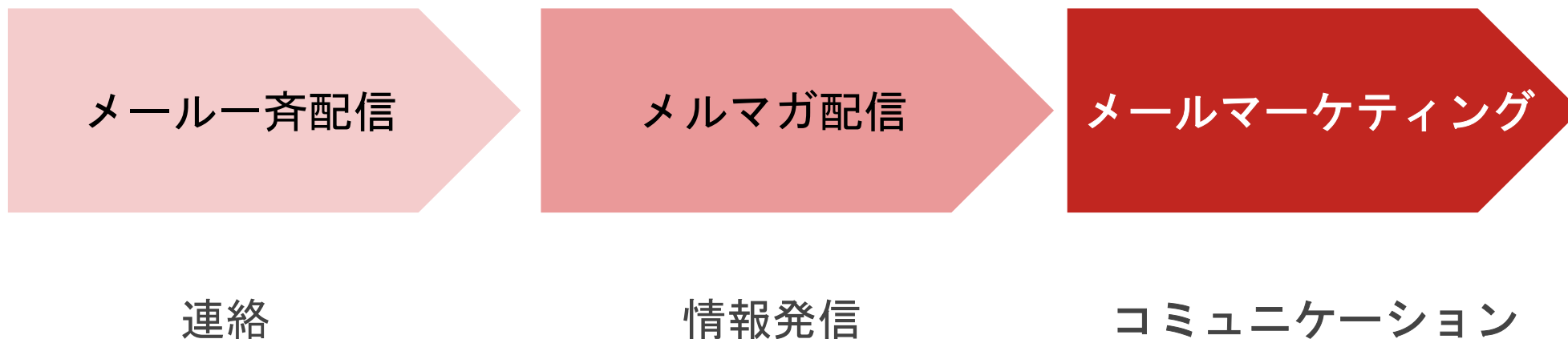
Cookie利用規制による、ユーザーとの
コミュニケーション方法の変化

現代においても「メール」は欠かせないビジネスツール

CHAPTER 1

なぜ今メルマガ配信をすべきなのか

2 メール活用法の変化



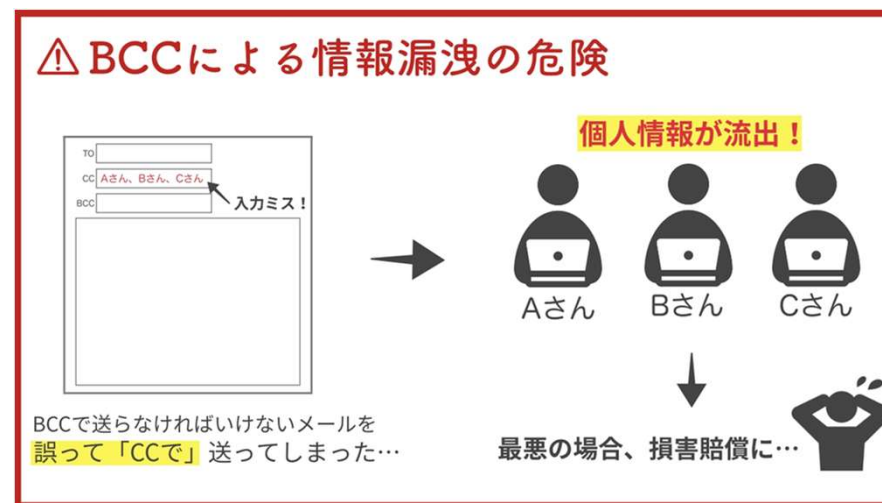
「メール」によって態度変容を促し、売上につなげる

CHAPTER 1

なぜ今メルマガ配信をすべきなのか

4 BCCがメーラー斉配信に向かない5つの理由

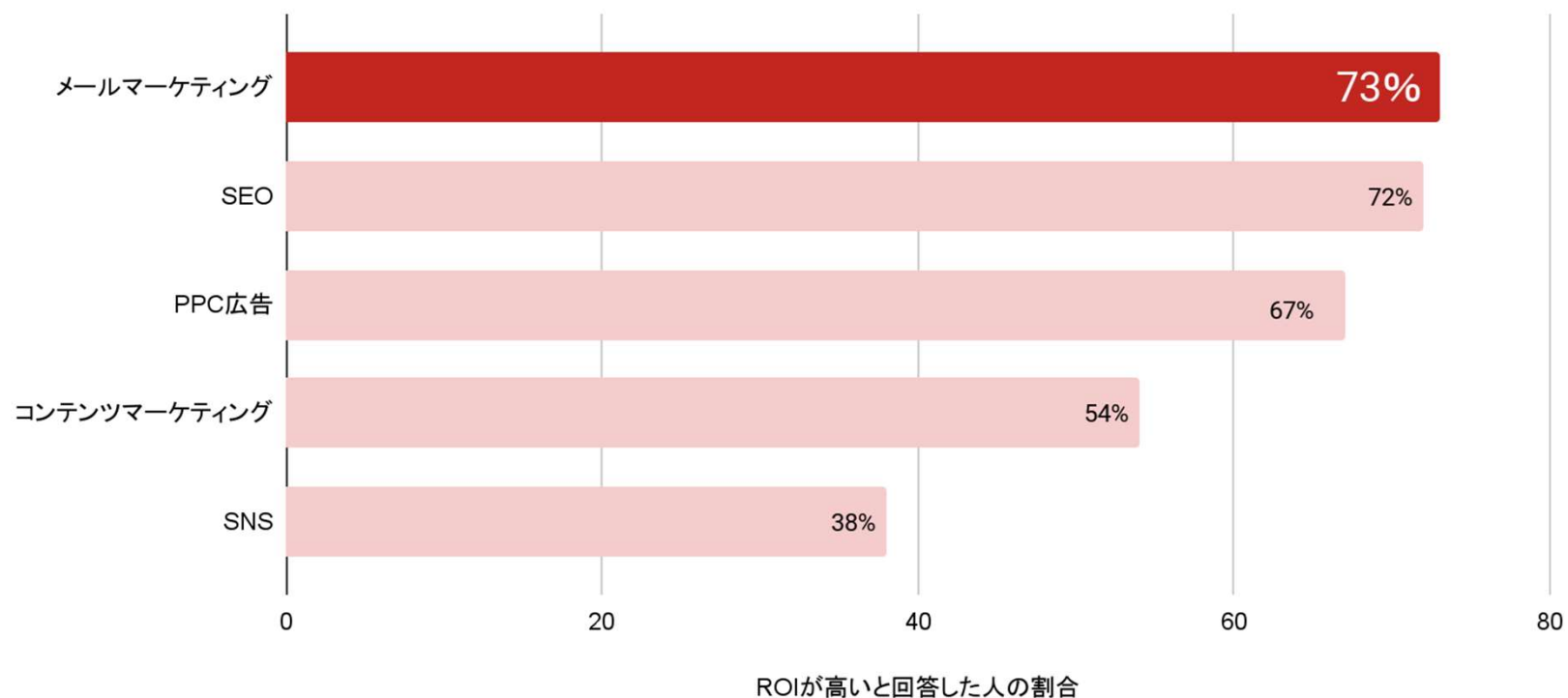
- ①、個人情報漏洩の危険性が伴う
- ②、ブラックリストに載ってしまう
- ③、配信遅延になる
- ④、大量送信できない場合がある
- ⑤、メルマガの効果測定ができない



「改正個人情報保護法」施行など個人のプライバシーを守る方向

CHAPTER 1

なぜ今メルマガ配信をすべきなのか



メールマーケティングはROI(投資収益率)が最も高い施策である

※2019 Email Marketing Industry Censusより抜粋して引用

AGENDA

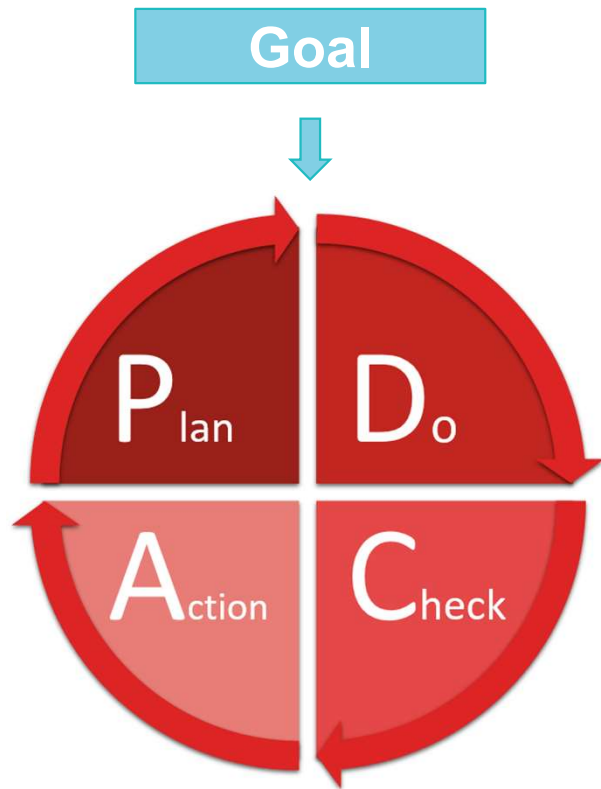
アジェンダ

- ① なぜ今メルマガ配信をすべきなのか
- ② **メルマガ配信の基本<準備編>**
- ③ メルマガ配信の基本<メール作成・配信編>
- ④ メルマガ配信の基本<効果測定編>
- ⑤ メルマガ配信をする上で注意すべきこと
- ⑥ メルマガを安心して運営するために使うべきツール
- ⑦ まとめ & ブラストメールのご紹介

CHAPTER 2

メルマガ配信の基本<準備編>

1 メルマガ配信を成功に導く4STEP



STEP1 メルマガ配信の目的を明確にする

STEP2 ターゲットに合わせてメールを配信する

STEP3 配信したメルマガの効果測定をする

STEP4 結果の振り返りと施策の改善を行う

CHAPTER 2

メルマガ配信の基本<準備編>

2 STEP1 メルマガ配信の目的を明確にする

メルマガ配信で実現できること例



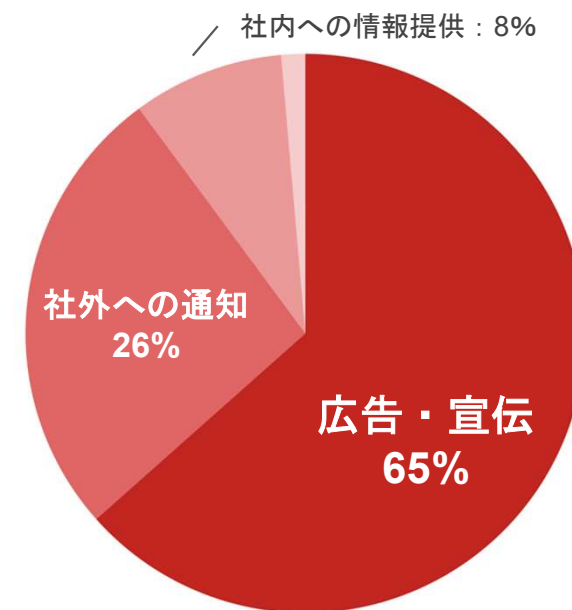
顧客との**エンゲージメント**を高める



見込み顧客を**商談**や**売上**につなげる



営業を効率化し**リソース不足**を解消

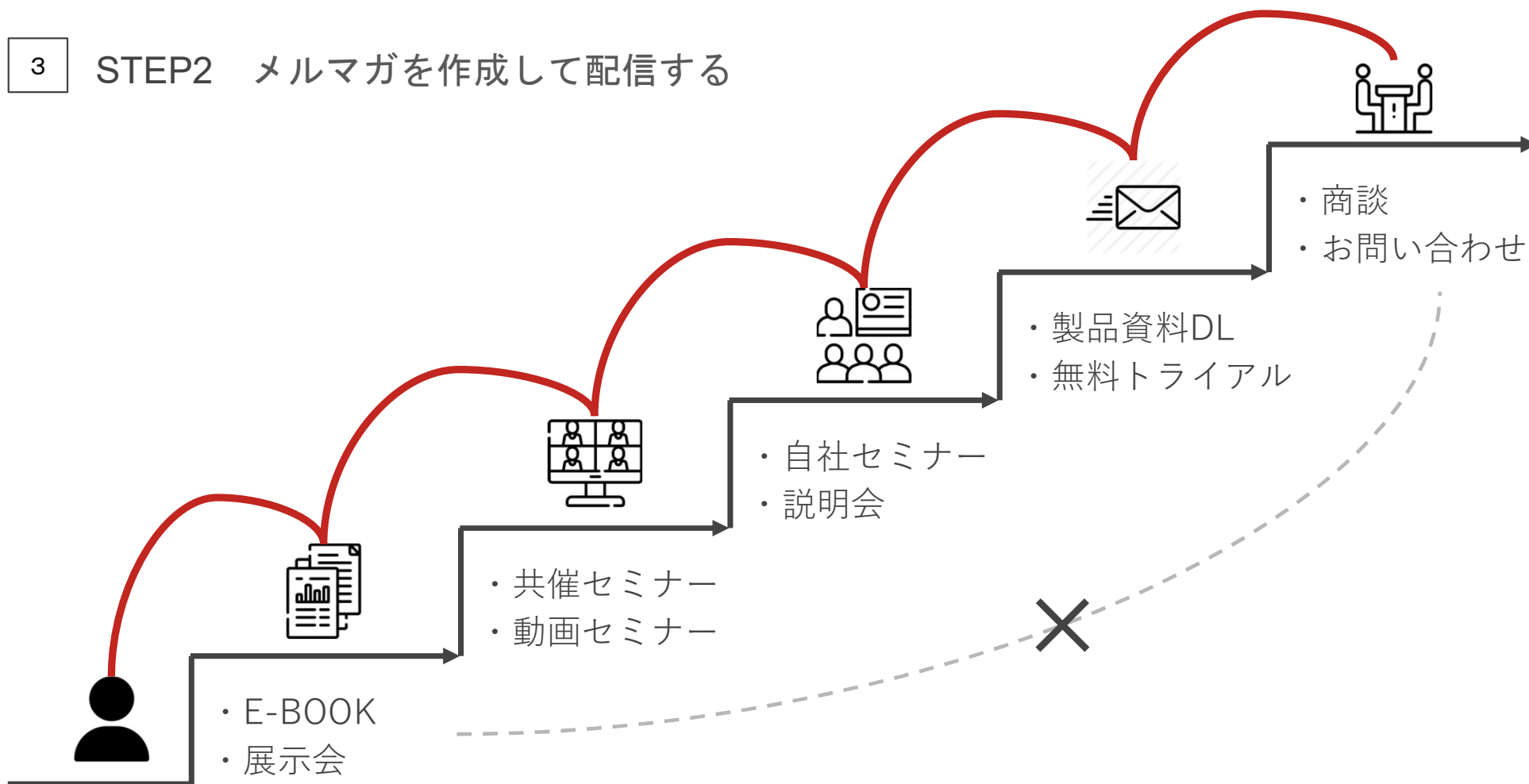


①思い出してもらおう ②掘り起こし ③今すぐ客を見極める

CHAPTER 2

メルマガ配信の基本<準備編>

3 STEP2 メルマガを作成して配信する



CHAPTER 2

メルマガ配信の基本<準備編>

4 STEP2 メルマガを作成して配信する

無関心

認知

課題認識

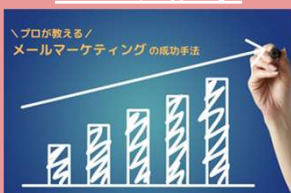
情報収集

導入検討

購買

顧客

ブログ記事



ホワイトペーパー



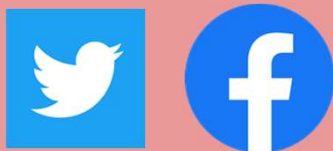
製品資料



比較表

サービス	料金	機能	サポート
A社	○	○	○
B社	○	△	×
C社	×	●	○

SNS



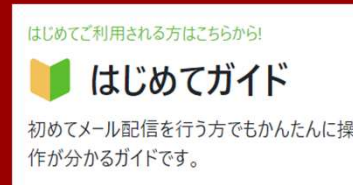
セミナー



無料トライアル



オンボーディング



AGENDA

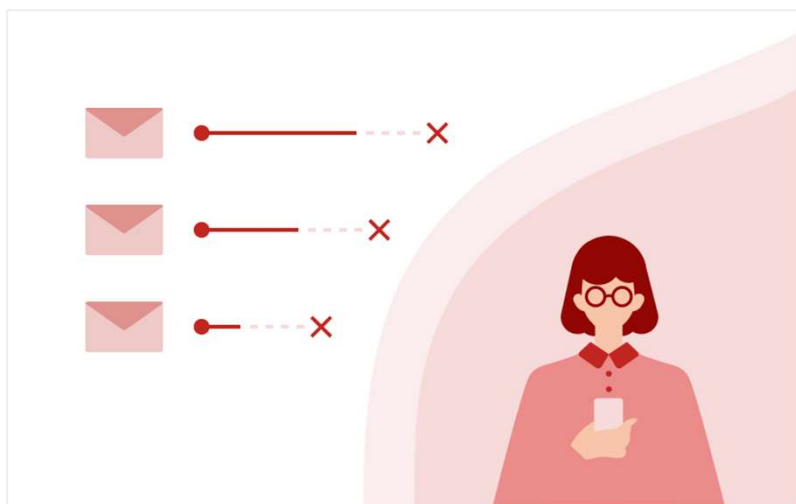
アジェンダ

- ① なぜ今メルマガ配信をすべきなのか
- ② メルマガ配信の基本＜準備編＞
- ③ **メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞**
- ④ メルマガ配信の基本＜効果測定編＞
- ⑤ メルマガ配信をする上で注意すべきこと
- ⑥ メルマガを安心して運営するために使うべきツール
- ⑦ まとめ & ブラストメールのご紹介

CHAPTER 3

メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞

1 到達率



実は難しいメール一斉配信

- ・ 迷惑メール対策の強化
- ・ キャリアブロック
- ・ 配信スピード
- ・ セキュリティ対策

メール配信システムを使うことでメールが”届かない”リスクを回避

CHAPTER 3

メルマガ配信の基本<メール作成・配信編>

2 配信エラー解析・自動停止

E-Mail	code	message
hogehoge@●●●	552	受信側でエラーが発生
hogehoge@▲▲▲	554	メールアドレスが存在しない
hogehoge@■ ■ ■	554	一時的に拒否
●●●@hogehoge	450	メールボックスが利用不可
●●●@hogehoge	521	メールボックスが容量オーバー
●●●@hogehoge	550	受信拒否設定

配信エラーとなるアドレスが多く含まれると



**迷惑メールと間違われてしまう
リスクがある**



ブラストメールを使うことで配信エラーとなる
メールアドレスを自動的に除外することができる！

配信リストは常にクリーンな状態に保つことが重要

CHAPTER 3

メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞

3 テキストメールかHTMLメールか

差出人：森神佑希<yuki.morigami@rakus.co.jp>
件名：お問い合わせいただいたブラストメールについて

株式会社〇〇 山田様

お世話になります。ラクスライトクラウドの森神です。
先日お問い合わせいただいたブラストメールについて、
ご検討状況はいかがでしょうか？

本日は当サービスをご利用いただいている△△社の事例を
ご紹介したくご連絡差し上げました。

貴社と同じ□□業界での事例となりますので、
山田様のご参考になれば幸いです。

引き続きよろしく申し上げます。

テキストのみ

無料
オンライン
セミナー

BtoBマーケティングにおける
リード獲得
&
メールマーケティング戦略

CVR1.5倍を実現した方法を完全公開

5/12(木)
12:00~13:00

blastmail
株式会社ラクスライトクラウド
Webマーケティングリーダー
森神 佑希

B-HACK
株式会社クライド
セールスマーケティング部
東 愛央衣

いつもお世話になっております。ブラストメールの山口です。

明日開催のウェビナー情報のご案内です。参加者様からの質問事項も受けておりますので、ぜひご参加ください。

【参加無料 | 5/12(木)開催ウェビナー】
今回のセミナーでは、「BtoBにおける効果的なリード獲得手法」と「見込み顧客を育成するメールマーケ

HTMLメール(画像やボタンなどを挿入可能)

CHAPTER 3

メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞

4 HTMLメールのメリット・デメリット

▼メリット

- ・メールが読まれやすい
- ・クリックされやすい（誘導しやすい）
- ・効果測定ができる

▼デメリット

- ・専門知識が必要
- ・メールを作成するのに時間がかかる
- ・受信環境によっては正しく表示されない

無料
オンライン
セミナー

BtoBマーケティングにおける
リード獲得
&
メールマーケティング戦略

CVR1.5倍を実現した方法を完全公開

5/12(木)
12:00~13:00

blastmail
株式会社ラクスライトクラウド
Webマーケティングリーダー
森神 佑希

B-HACK
株式会社クライド
セールスマーケティング部
東 愛央衣

いつもお世話になっております。プラストメールの山口です。

明日開催のウェビナー情報のご案内です。参加者様からの質問事項も受けておりますので、ぜひご参加ください。

【参加無料 | 5/12(木)開催ウェビナー】
今回のセミナーでは、「BtoBにおける効果的なリード獲得手法」と「見込み顧客を育成するメールマーケ

HTMLメール作成エディタを利用することで解決可能！

CHAPTER 3

メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞

4 HTMLメールのメリット・デメリット

▼ブラストメールであれば...

- ・ 専門知識が必要
→直観的に使えるエディタを標準搭載
- ・ メールを作成するのに時間がかかる
→30種類以上のテンプレートをご用意！
- ・ 受信環境によっては正しく表示されない
→マルチパート配信対応

ブラストメールを使うことで全て解決できる！

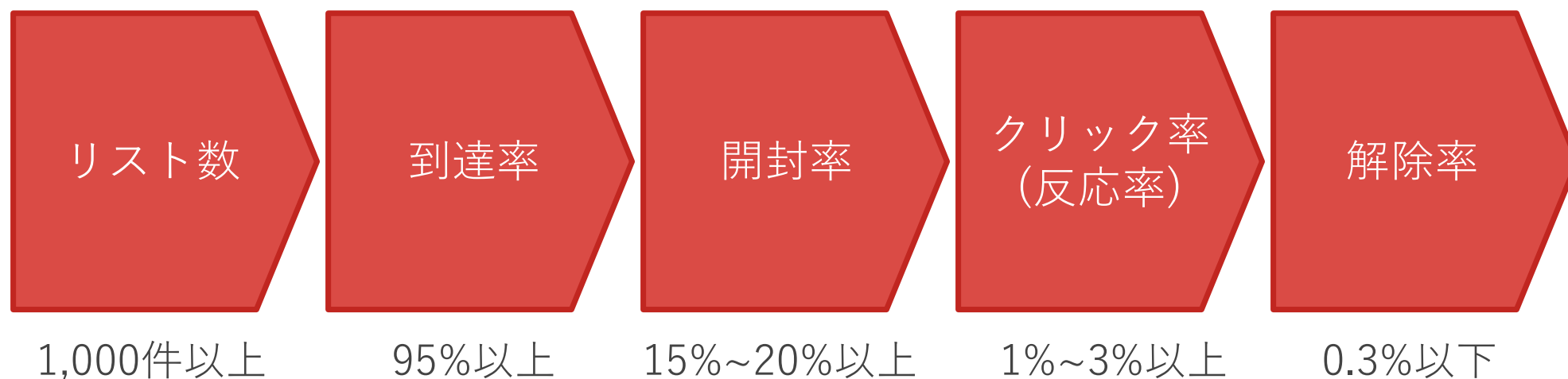
AGENDA

アジェンダ

- ① なぜ今メルマガ配信をすべきなのか
- ② メルマガ配信の基本＜準備編＞
- ③ メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞
- ④ **メルマガ配信の基本＜効果測定編＞**
- ⑤ メルマガ配信をする上で注意すべきこと
- ⑥ メルマガを安心して運営するために使うべきツール
- ⑦ まとめ & ブラストメールのご紹介

CHAPTER 4

メルマガ配信の基本<効果測定編>



メール配信システムを使い、上記5つの指標を計測する

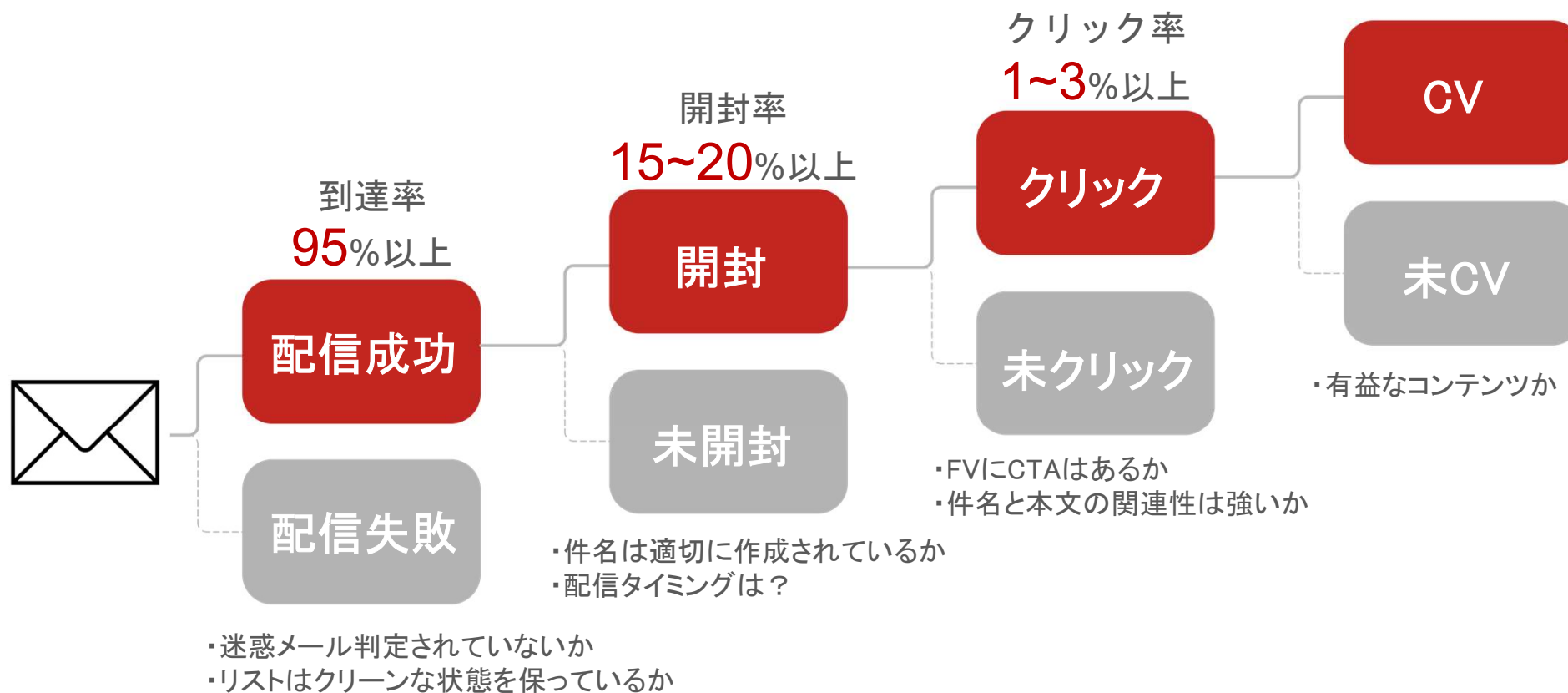
CHAPTER 4

メルマガ配信の基本<効果測定編>

指標	概要	計算式
不達率	メールが届かなかった割合	エラー数 / 配信リスト数 × 100
開封率	メールが開封された割合	開封数 / 配信成功数 × 100
反応率	URLがクリックされた割合（開封者）	URLクリック数 / 開封数 × 100
クリック率	URLがクリックされた割合（到達者）	URLクリック数 / 配信成功数 × 100
購読解除率	解除（配信停止）された割合	読解除数 / 配信成功数 × 100

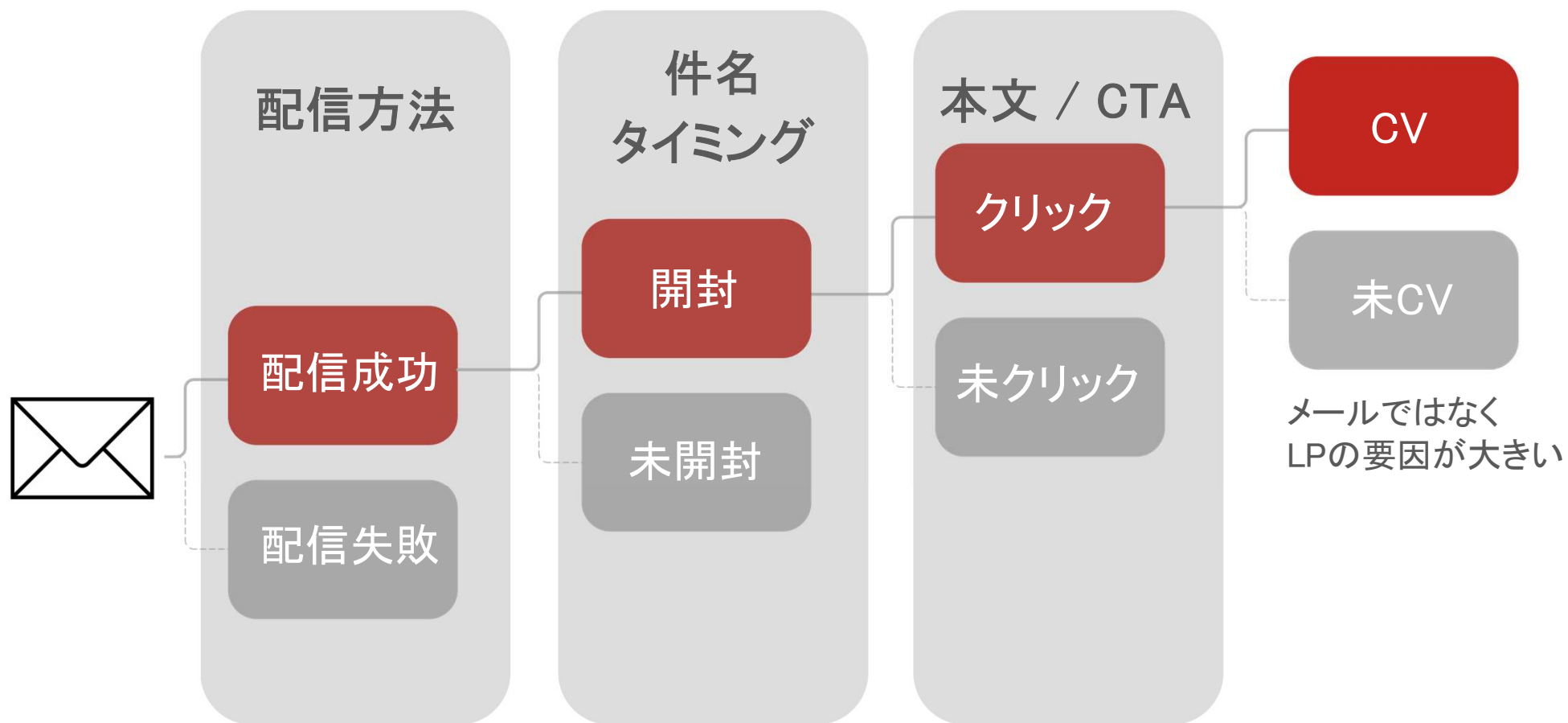
CHAPTER 4

メルマガ配信の基本<効果測定編>



CHAPTER 4

メルマガ配信の基本<効果測定編>



CHAPTER 4

メルマガ配信の基本＜効果測定編＞

件名を工夫する

①有益性

「有益な情報を手に入れられる」と訴求する

②超具体性

数字などを使いタイトルに具体性を持たせる

③独自性

ありきたりな言い回しではなく、差別化する

④緊急性・希少性

「今」読んでもらう工夫をする・限定感を出す

⑤共感性

あるあるなテーマを扱う・口語文にする

⑥未知性・問いかけ

造語などを使い「聞いたことない」から興味をひく

＋タイトルは最初の15文字が勝負&煽り表現はNG

CHAPTER 4

メルマガ配信の基本＜効果測定編＞

件名を工夫する_ブラストメールの例

①有益性

メルマガの開封率を上げる”たった3つ”の方法

②超具体性

1ヶ月でリード獲得数が7倍に増えたメルマガ運用術

③独自性

メルマガ配信歴13年の私が教える「メール文章術」

④緊急性・希少性

メール開封者限定！今すぐ使える『メルマガ』のタイトル

⑤共感性

メール誤送信でヒヤリ...BCCでの一斉配信は本当に危険

⑥未知性・問いかけ

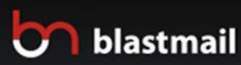
メルマガのネタ切れを防ぐ秘訣は「おやつミーティング」

タイトルに正解はない！PDCAを回し続けることが重要

CHAPTER 4

メルマガ配信の基本＜効果測定編＞

ファーストビューにCTAを入れる



こんにちは。プラストメールの森神です。

メール一斉配信は、休眠顧客の掘り起こしを行う上で最適な手法のひとつと言えるでしょう。

休眠顧客は新規顧客を開拓するより低コストでコンバージョン（商品の購買やサービスの申込みなど）を獲得しやすいため、優先してアプローチをすべきです。

▼**休眠顧客の掘り起こしメールの作り方**

- 1,セグメントごとにコンテンツを送り分ける
- 2,差出人名をいつもと違う名前に変える
- 3,いつもより開封率を意識した件名（タイトル）を付ける
- 4,本文は端的にまとめ、アクションをうながす

さらに今回は、**メールでの休眠顧客へのアプローチ方法を詳しく解説**。効率良く休眠顧客へ

反応率: **2.6%**



こんにちは。プラストメールの森神です。

メール一斉配信は、休眠顧客の掘り起こしを行う上で最適な手法のひとつと言えるでしょう。

休眠顧客は新規顧客を開拓するより低コストでコンバージョン（商品の購買やサービスの申込みなど）を獲得しやすいため、優先してアプローチをすべきです。

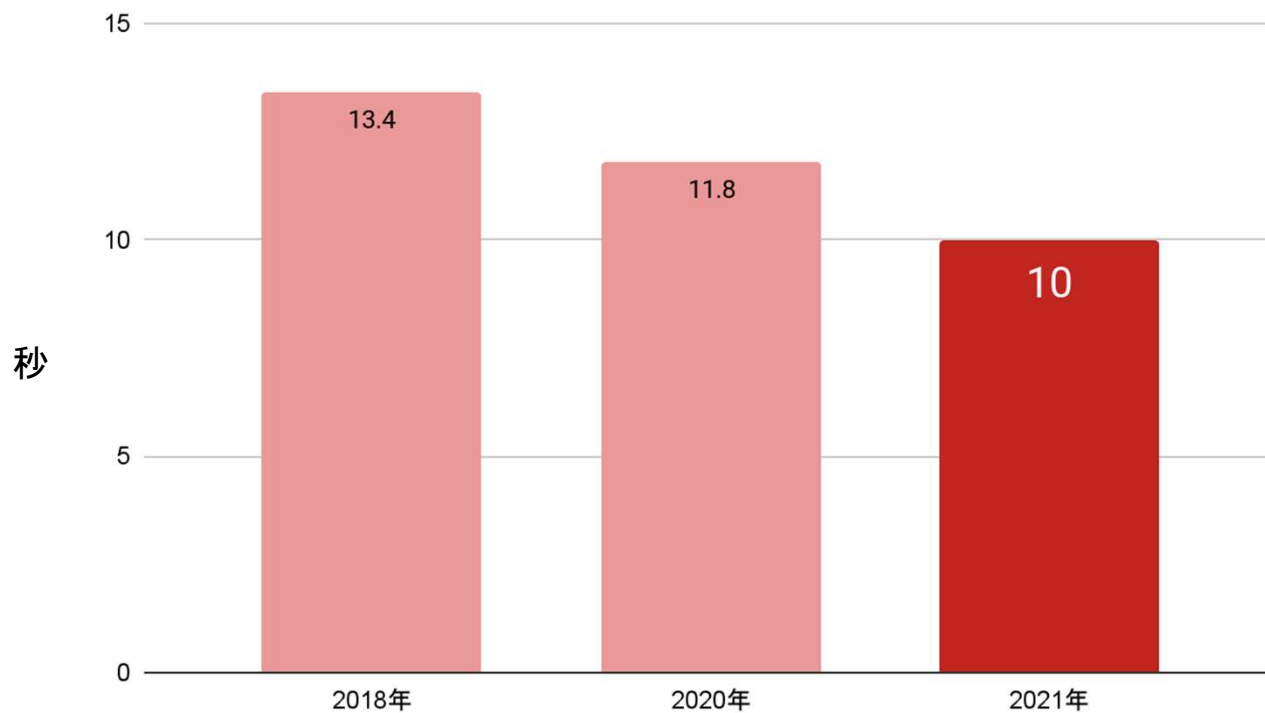
そこで今回は、**メールでの休眠顧客へのアプローチ方法を詳しく解説**。効率良く休眠顧客へアプローチしたい営業・マーケティング担当者は必見です！

[続きを読む >](#)

反応率: **4.1%**

CHAPTER 4

メルマガ配信の基本<効果測定編>



1通のメルマガが読まれている時間は10秒程度

※Average time people spend reading brand emails from 2011 to 2021より引用

- ① 定期的に振り返りの時間を設ける
- ② 1通の結果に一喜一憂しない
- ③ 定量的な目標を設定する

定期的に振り返りの時間を設ける



週1回、もしくは月1～2回が目安

配信してから2.3日経過しないと数値にばらつきがある

振り返りの分析結果をすぐに検証してみる

CHAPTER 4

メルマガ配信の基本＜効果測定編＞

1通の結果に一喜一憂しない



良い結果も悪い結果も「たまたま」ということも多い

試している施策については3回以上は配信するのがおすすめ

配信時間や曜日、配信グループなど様々な角度で検証する

定量的な目標を設定する



具体的な数値を設定することで目標が明確になる

未達成でも目標との差分が分かりやすい

定性目標：開封率を今までよりも上げよう！

(間違っていないが具体性がない、、、)

定量目標：開封率を今までよりも **3%** 上げよう！

AGENDA

アジェンダ

- ① なぜ今メルマガ配信をすべきなのか
- ② メルマガ配信の基本＜準備編＞
- ③ メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞
- ④ メルマガ配信の基本＜効果測定編＞
- ⑤ **メルマガ配信をする上で注意すべきこと**
- ⑥ メルマガを安心して運営するために使うべきツール
- ⑦ まとめ & ブラストメールのご紹介

CHAPTER 5

メルマガ配信をする上で注意すべきこと

特定電子メール法

①メール配信前にオプトイン (同意) を得る

1) 弊社サービス提供をご希望される方の個人情報

- ・当該サービスに関する連絡および必要な事務手続き
- ・**弊社からの情報提供(広告メールを含む)**
- ・御意見や御感想の回答のお願い
- ・個人を特定できない範囲での当該サービスに関する統計資料の作成
- ・弊社サービスおよび運営媒体の改善、市場および顧客動向の調査、サービスの開発・提供に必要なデータの解析または分析のため

②メール内にオプトアウト (配信停止) の導線を設置

■メールアドレスの変更

■**メールマガジンの配信停止**

■お問い合わせ

【電話】 0120-00-00

【メール】 <https://xxxxxx.xx/xxxx/>

【発行】 株式会社〇〇

【本社】 〒〇〇-〇〇 東京都新宿区〇〇

③メール送信者の 表示義務を守る

株式会社ラクスライトクラウド

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5 リンクススクエア新宿7階

【 TEL 】 03-6862-7337

【 URL 】 <https://blastmail.jp/>

【 MAIL 】 support@blastmail.jp

【 BLOG 】 <https://blastmail.jp/blog/>

このメールは、プラストメールのトライアルをお試しいただいた方や、資料をダウンロードしていただいたメールアドレス宛にお送りしています。

[配信停止](#)




違反した場合の罰則：法人の場合は3,000万円以下の罰金


CHAPTER 5

メルマガ配信をする上で注意すべきこと

個人情報保護法

デジタル庁がメアド流出、「BCC」じゃなくて「TO」で一斉送信に法的責任は？

4/5(火) 14:47 配信 15    弁護士ドットコムニュース



デジタル庁は4月1日、運営する新型コロナワクチン接種証明書アプリについての問い合わせへの回答で、メール誤送信によって、5件のメールアドレスを流出させたと発表した。

本来なら、他の人から見えない「BCC欄」にアドレスを入力して一斉送信するところ、担当者が、他の人にもわかる「TO欄」に貼り付けてしまったという。

デジタル庁は、事態を重く受け止めて「今後このような事態が発生しないようメール送信時の宛先設定の確認を徹底するなど適正な個人情報の取扱いにつとめる」としている。

出典：Yahoo!ニュース (<https://news.yahoo.co.jp/articles/f93002bbaac585087954ebf963bea37d3239e625>)

氏名とメールアドレスは「個人情報」に該当

→BCCでの配信は絶対にやめたほうが良い！

セキュリティがしっかりしている
メール配信システムを使うことでリスクを回避

- ① サービス自体のセキュリティ
- ② メール配信におけるセキュリティ
- ③ サーバー運用・管理上のセキュリティ
- ④ 提供会社のセキュリティへの考え方 など

場合によっては損害賠償を求められる & 社会的信用を失う

AGENDA

アジェンダ

- ① なぜ今メルマガ配信をすべきなのか
- ② メルマガ配信の基本＜準備編＞
- ③ メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞
- ④ メルマガ配信の基本＜効果測定編＞
- ⑤ メルマガ配信をする上で注意すべきこと
- ⑥ **メルマガを安心して運営するために使うべきツール**
- ⑦ まとめ & ブラストメールのご紹介

CHAPTER 6

メルマガを安心して運営するために使うべきツール

1 ツール選定のポイント

機能 × 価格 × 使いやすさ × サポート

大前提として...

- ・ やりたいことが実現できるか（誰に対してどんなメール？）
- ・ 信頼できるか（導入実績があるか）
- ・ 迷惑メール対策が十分か（エラー停止の自動振り分け含む）

自身の目的や状況にあったサービスを選ぶ

CHAPTER 6

メルマガを安心して運営するために使うべきツール

2 意外と重要なのが導入実績



契約社数

18,000 以上

プラスメールは、現在18,000社以上の契約があります。全国の様々な企業から官公庁まで、幅広く支持を頂いております。

セキュリティに対して
厳しいと思われる
企業や官公庁でも
導入されている！



CHAPTER 6

メルマガを安心して運営するために使うべきツール

3 MAツールで実現できること

メールマーケティング



マーケティング
業務の効率化



精度の高い
マーケティング



情報の共有・活用



商談の質向上



実現できることが多い一方でデメリットも、、、

CHAPTER 6

メルマガを安心して運営するために使うべきツール

4 MA導入のデメリット

高額な費用が掛かる



MAは効果出るまでには時間が掛かる
導入までの準備や自社に適している
シナリオをを見つけるためにPDCAを
繰り返す必要があるため初期費用加え
その分のランニングコストもかかる

全てを自動化は不可能



MAはマーケティング業務を全自
動化してくれるツールではない
どのようなシナリオを自動化さ
せるかは運用担当者次第
マーケティングの知識も必要

膨大のコンテンツが必要



顧客の検討度合いに応じた
コンテンツを用意しなければならない
コンテンツの作成には時間がかかる
外注の場合は費用もかかり、質も不安

CHAPTER 6

メルマガを安心して運営するために使うべきツール

5 MAの効果を最大化させることができる会社の条件

単月での新規リード数が

200件以上

保有しているリードが

10,000件以上

営業過程の

可視化・分析

コンテンツを**月に1本以上**

作成できる体制

スコアリングなどの

シナリオ設計ができる協力者

MA専属の

運用担当者

MAは既存リードヘアプローチを最大化させるもの

導入しても新規リード数が増えるわけではない

CHAPTER 6

メルマガを安心して運営するために使うべきツール

6 MA導入後のつまづくポイント

スコアリング・シナリオ設計が曖昧

知識不足で使いこなせない



専任の運用担当者を用意できない

複雑すぎて使いにくい

費用対効果が悪い

このような状況になると導入した意味がない

CHAPTER 6

メルマガを安心して運営するために使うべきツール

7 MAとメール配信システム

- ・ 導入してからすぐに効果を出したい
- ・ 費用対効果を抑えたい
- ・ 使いやすいツールで運用したい
- ・ 短時間の運用で成果を最大化させたい
- ・ 使いこなせないほどの機能はいらない



まずは**MAの中核的な役割**である**メールマーケティング**から始めるのがおすすめ

メール配信システムの導入(乗り換えや併用も)**で実現**

CHAPTER 6

メルマガを安心して運営するために使うべきツール

8 価格の比較について

代表的なMAツール

- ・ Marketing Cloud Account Engagement
(旧 Pardot / Salesforce Japan)
月額：165,000円～
- ・ HubSpot Marketing Hub (HubSpot Japan)
月額：96,000円～
- ・ SATORI (SATORI株式会社)
月額：148,000円～

※別途、初期費用が掛かるツールもあり

ブラストメール



月額：3,000円～

初期費用：10,000円 (1年契約で半額)

MAとメール配信システムを併用する企業も

※価格については各社のホームページから引用 (2023/3/14時点) 49

AGENDA

アジェンダ

- ① なぜ今メルマガ配信をすべきなのか
- ② メルマガ配信の基本＜準備編＞
- ③ メルマガ配信の基本＜メール作成・配信編＞
- ④ メルマガ配信の基本＜効果測定編＞
- ⑤ メルマガ配信をする上で注意すべきこと
- ⑥ メルマガを安心して運営するために使うべきツール
- ⑦ **まとめ & ブラストメールのご紹介**

CHAPTER 7

まとめ & ブラストメールのご紹介

11年連続顧客導入シェアNo.1_ブラストメールの特徴

メール配信業界シェア
圧倒的No.1



導入 **18,000** 社以上の実績
全国の様々な企業から官公庁まで

初めてでも安心。誰でもかんたんに利用できる
電話とメールでのサポートあり

業界最安クラスの価格でご提供
必要な機能だけを厳選

「無料」でメール一斉配信をお試しいただけます！

CHAPTER 7

まとめ & ブラストメールのご紹介

ブラストメールの料金プラン

※価格は全て税抜きです

Lightプラン	おすすめ Standardプラン	大規模配信ならこちら Proプラン
手軽にメール配信をはじめたい方向け	メールをより確実に届けたい方向け	5万アドレス以上の大規模配信向け
基本機能のみのシンプルプラン	迷惑メール対策機能付きの標準プラン	配信規模に応じたカスタマイズが可能な大規模プラン
<input checked="" type="checkbox"/> 基本機能 (メール作成 / 配信 / 読者管理...)	<input checked="" type="checkbox"/> 基本機能 (メール作成 / 配信 / 読者管理...)	<input checked="" type="checkbox"/> 基本機能 (メール作成 / 配信 / 読者管理...)
<input checked="" type="checkbox"/> 迷惑メール対策機能	<input checked="" type="checkbox"/> 迷惑メール対策機能	<input checked="" type="checkbox"/> 迷惑メール対策機能
<input checked="" type="checkbox"/> 5万アドレス以上の大規模配信	<input checked="" type="checkbox"/> 5万アドレス以上の大規模配信	<input checked="" type="checkbox"/> 5万アドレス以上の大規模配信
<input checked="" type="checkbox"/> リストクリーニング	<input checked="" type="checkbox"/> リストクリーニング	<input checked="" type="checkbox"/> リストクリーニング
無料お試し	無料お試し	無料お試し
月額 3,000円 ~	月額 6,000円 ~	月額 30,000円 ~
初期費用 10,000円 (1年契約で半額)	初期費用 10,000円 (1年契約で半額)	初期費用 50,000円
料金表 ▼	料金表 ▼	詳細はこちら

次回のセミナーのご案内

無料
オンライン
セミナー

5/25(木)
11:00~11:30

blastmail

誰でもカンタンに メルマガ配信!

ブラストメール紹介セミナー

 株式会社ラクスライトクラウド
メールマーケティングコンサルタント
松江 祐奈



チャット欄のリンクからお申込みをお願いします

ご清聴ありがとうございました

アンケートに回答いただいた方には本日のセミナー資料をお送りします！

 メール配信業界シェア

圧倒的No.1※

 blastmail

※デロイト トーマツ ミック 経済研究所「クラウド型eメール一斉配信サービスの市場動向」2021年

【5月11日 オンラインセミナー 第二部】

“ユーザー目線”で伝える

メルマガの有用性と具体的施策



×



株式会社ビズリンクス

登壇者

富澤 円 (Madoka Tomizawa)

株式会社ビズリンクス

サービス推進グループ グループ長

愛知県出身・ブライダル業界出身

一人旅とハンドメイドが趣味です！



アジェンダ

- ・ 当社でのメルマガ運用について
- ・ 具体的なメルマガ作成事例
- ・ メール配信代行サービスについてのご案内

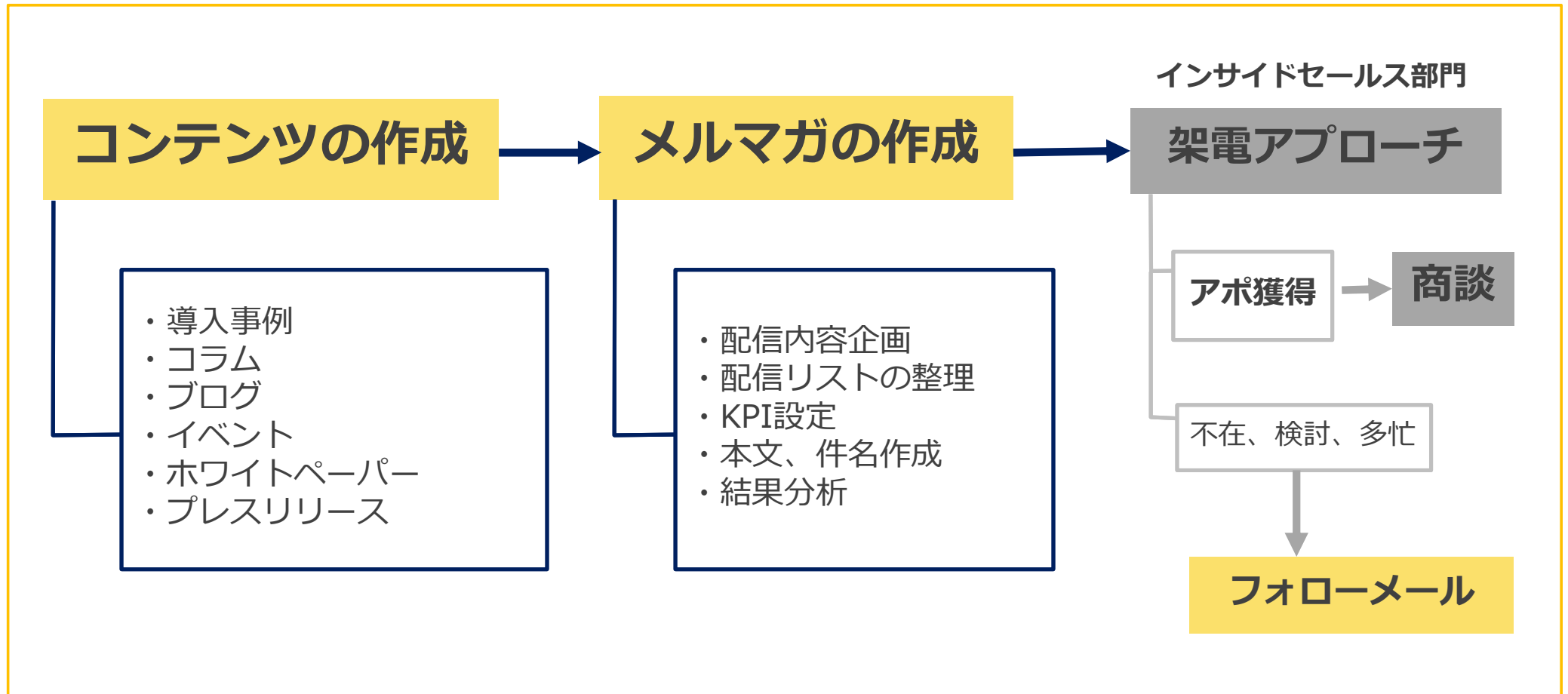


当社でのメルマガ運用について

具体的なメルマガ作成事例

メール配信代行サービスについてのご案内

全体のフロー



メルマガ作成のポイント

件名

件名は15～23文字以内
キャンペーンやお役立ち情報など
メリットを全面に出す

レイアウト

CTAは上部に設定
冒頭の導入文は簡潔に

タイミング

開封の多い時間を調査
配信頻度は最低週1回

当社でのメルマガ運用について

具体的なメルマガ作成事例

メール配信代行サービスについてのご案内

良い例／悪い例

件名：【新サービスリリース】オンラインアシスタントサービス「Sapo-ru(サポる)」のご案内



高澤様

いつもお世話になっております。
株式会社Bizリンクスの高澤です。

この度、弊社より新サービス「Sapo-Ru（サポる）」をリリースいたしましたのでご案内いたします。

日々追われる定型業務で本来の業務に集中できないことはありませんか？
「Sapo-Ru（サポる）」は低コストで柔軟な対応ができるアシスタントサービスで
営業・秘書サポートやSNS運用など高澤様の業務を幅広くサポートいたします。

スタートアップ企業様や個人事業主の方にもご利用いただけますので、
ご興味ございましたらぜひお気軽にお問合せ下さい。

＼キャンペーン情報／

先着3社様初月無料モニター募集

※Sapoる利用申請（インタビュー記事）を弊社各媒体へ掲載手続きをいただける企業様が対象です

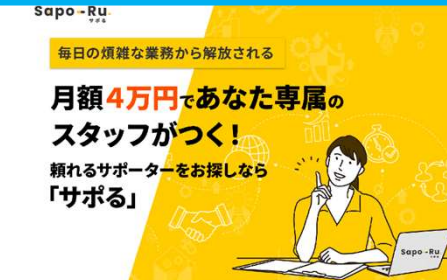
ご応募の際は「初月無料モニター希望」とご記入の上お問合せください。

[詳細・お問合せはこちら](#)

【サービスの特徴】

- 1) コミュニケーション能力の高いスタッフ対応
営業出身のスタッフをご希望をお伺いしながら柔軟なサポートを実現。
コア業務に集中できる時間を創出いたします。

件名：【無料モニター】専属営業スタッフがまるっとサポート！



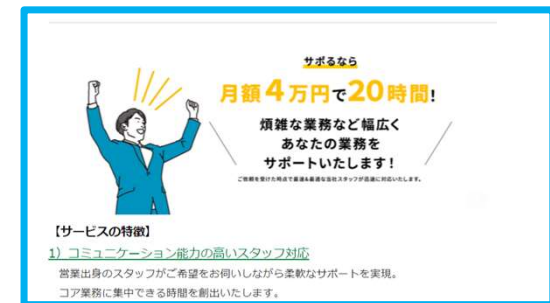
高澤様

いつもお世話になっております。株式会社Bizリンクスの高澤です。

この度リリースをした、新サービス「Sapo-Ru（サポる）」をご紹介させていただきます。

日々追われる定型業務で本来の業務に集中できないことはありませんか？
「Sapo-Ru（サポる）」は低コストで柔軟な対応ができるアシスタントサービスで
営業・秘書サポートやSNS運用など高澤様の業務を幅広くサポートいたします。

スタートアップ企業様や個人事業主の方にもご利用いただけますので、
ご興味ございましたらぜひお気軽にお問合せ下さい。



【サービスの特徴】

- 1) コミュニケーション能力の高いスタッフ対応
営業出身のスタッフをご希望をお伺いしながら柔軟なサポートを実現。
コア業務に集中できる時間を創出いたします。

2) 最短1カ月からのスポット依頼から利用が可能

サンプル

・定期配信 (コラム、導入事例、社内ブログ)



富澤様

お世話になっております。株式会社Bizlinksの富澤です。
いつも弊社からのメールをお読みいただき、誠にありがとうございます。

こちらのメールでは弊社の取り組みやお役立ち情報などを定期的に配信しております。

[新着情報詳細はこちら](#)

＼本日のNew Topic!!／

Selly-sコラム「HubSpotでできることは？」を公開しました！

今回のテーマHubSpotについて。

HubSpotの導入をご検討中の方向けに、機能や使い方のポイントを詳しく解説しています。
数あるMAツールの中でも操作性にすぐれ世界的人気の高いHubSpot。名前は聞いたことはあるけどいったいどんなことができるの？とご存じない方も読みやすいボリューム感ですのでぜひお役立ていただけますと幸いです。



コラムへはこちらをクリック▶

・セミナー案内

無料

オンライン
セミナー

メルマガ初心者に贈る!

「配信の基本」から
「今日から実践できるノウハウ」まで大公開

5/11 (木)

11:00~12:00

メルマガ

株式会社Bizlinks
サービス推進グループ 富澤 円

blastmail

株式会社ラクスライトクラウド
メールマーケティングコンサルタント 黒川 和樹

[セミナーに参加する](#)

富澤様

いつもお世話になっております。株式会社Bizlinksの富澤です。
本日は5月11日(木)に開催されるセミナーのご案内でご連絡いたしました。
ご興味があれば、ぜひお気軽にお申しください！

＼お申込みは5月10日まで！／

■セミナー内容

- ・初心者のための「メルマガ配信」基本講座
- ・ユーザー目線で伝えるメルマガの有用性と具体的施策

■こんな方におすすめ！

- ・メルマガをこれから始める方
- ・メルマガ配信についてお悩みを抱えている方
- ・改めてメルマガの基本を押さえておきたい方
- ・メルマガの配信事例やノウハウを知りたい方 など

[セミナー詳細はこちら](#)

・プレスリリース

Bizlinks

富澤様

いつもお世話になっております。
営業オンラインアシスタント「セリーズ」を運営しておりますBizlinksの富澤です。

本日、新サービス「反響型インサイドセールス支援 成果報酬プラン」提供開始に伴いプレスリリースを発表いたしました。
少しでもご興味ございましたらお気軽にお問合せ下さい。

[オンラインMTGのご予約はこちら](#)

【サービス概要】

反響型インサイドセールスの
主なサービスと支援範囲

リード情報の獲得から
商談機会の獲得へ

獲得後に反応が
遅いリードを商談に引き上げ

メールやコール
による商談獲得

お問い合わせ管理、履歴を
ヒアリングし商談へ誘致

返金保証もあり
リスクは最小限

期間内に商談
できなかった場合は返金対応

1) 成果報酬型なので安心

各種ペイドメディア等で獲得した、オンライン上のリード情報に対する高談化支援を
成果報酬で運営。

2) 最小限のコミュニケーションで運営

※本サービスは、お問い合わせ、メール、電話、Webチャット、SNSなどを通じてのコミュニケーションで運営。

オールインワンメールマーケティング

Copyright © Bizlinks Inc. All rights reserved.

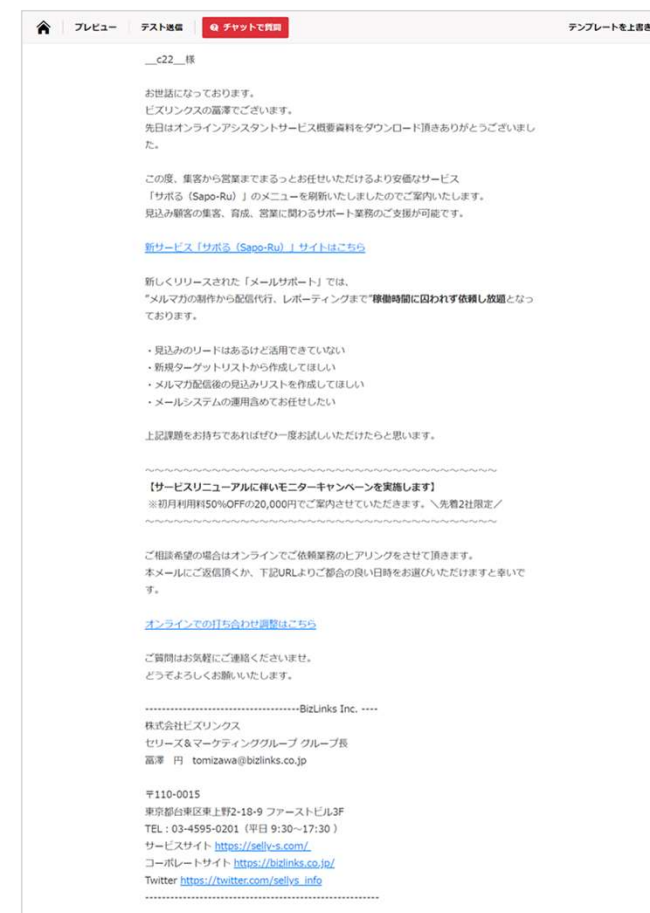
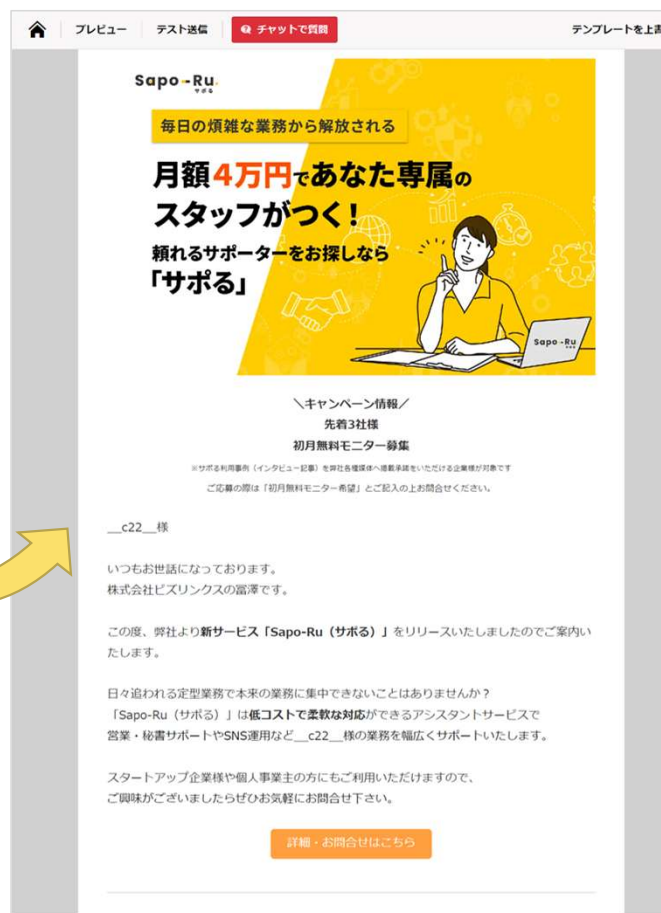
メルマガ制作物

【HTMLメール】

【テキストメール】



【HTMLメール 編集画面】



メルマガ配信レポート

【クリック測定機能からの抽出】

Standardプラン 10000アドレス
残り 8215アドレス

ID:bm34905jy 契約情報

配信履歴

チャットで質問

プラン変更はこちら

バックナンバー

クリック測定

HTML	行数	URL	クリック数
	253	https://sapo-ru.com/lp/	13
	339	https://app.box.com/s/vj...	7
	487	https://twitter.com/sellys...	2
	498	https://note.com/bizlinks...	2
			合計 24件

ダウンロード

詳細

登録日時 2022/11/25 11:08:19

配信開始 2022/11/25 11:30:03

配信完了 2022/11/25 11:30:31

配信数 1676

送信成功数 1278

送信失敗数 398

開封率 / 数 26.79% / 449

バックナンバー 非公開

【配信後クリックリストのレポートिंग】

クリック時間	状態	氏名	E-Mail	電話番号	会社URL	会社名
2023/1/5 11:25	配信中	五味 奈津子	gomi@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://bizlinks.co.jp	株式会社bizリンクス
2023/1/5 9:57	配信中	坂尾 圭亮	yamashita@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://sellys.co.jp	株式会社セリーズ
2023/1/5 14:42	配信中	富澤 円	tomizawa@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://saporu.co.jp	株式会社サポる
2023/1/5 16:23	配信中	北川 仁美	kitagawa@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://digima.co.jp	株式会社出島
2023/1/5 9:53	配信中	坂尾 圭亮	fujiwara@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://brastmail.co.jp	株式会社ブラスト
2023/1/5 9:53	配信中	荒井 学	arai@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://bizlinks.co.jp	株式会社リードナーチャリング
2023/1/5 10:03	配信中	五味 奈津子	gomi@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://sellys.co.jp	株式会社フォローアップ
2023/1/5 10:21	配信中	山下アヤカ	yamashita@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://saporu.co.jp	株式会社出島
2023/1/5 9:52	配信中	富澤 円	tomizawa@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://digima.co.jp	株式会社ブラスト
2023/1/5 13:27	配信中	北川 仁美	kitagawa@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://brastmail.co.jp	株式会社リードナーチャリング
2023/1/5 1:49	配信中	坂尾 圭亮	fujiwara@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://bizlinks.co.jp	株式会社フォローアップ
2023/1/5 10:03	配信中	荒井 学	arai@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://sellys.co.jp	株式会社bizリンクス
2023/1/6 12:52	配信中	五味 奈津子	gomi@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://saporu.co.jp	株式会社セリーズ
2023/1/5 9:51	配信中	菊池 太郎	yamashita@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://digima.co.jp	株式会社サポる
2023/1/10 9:10	配信中	富澤 円	tomizawa@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://brastmail.co.jp	株式会社フォローアップ
2023/1/5 10:12	配信中	北川 仁美	kitagawa@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://saporu.co.jp	株式会社出島
2023/1/6 10:24	配信中	坂尾 圭亮	fujiwara@bizlinks.co.jp	03-XXXX-YYYY	https://digima.co.jp	株式会社ブラスト

当社でのメルマガ運用について

具体的なメルマガ作成事例

メール配信代行サービスについてのご案内

メール配信代行サービス「メルサポ」

[資料請求する](#)

\\ 時間制限なし //

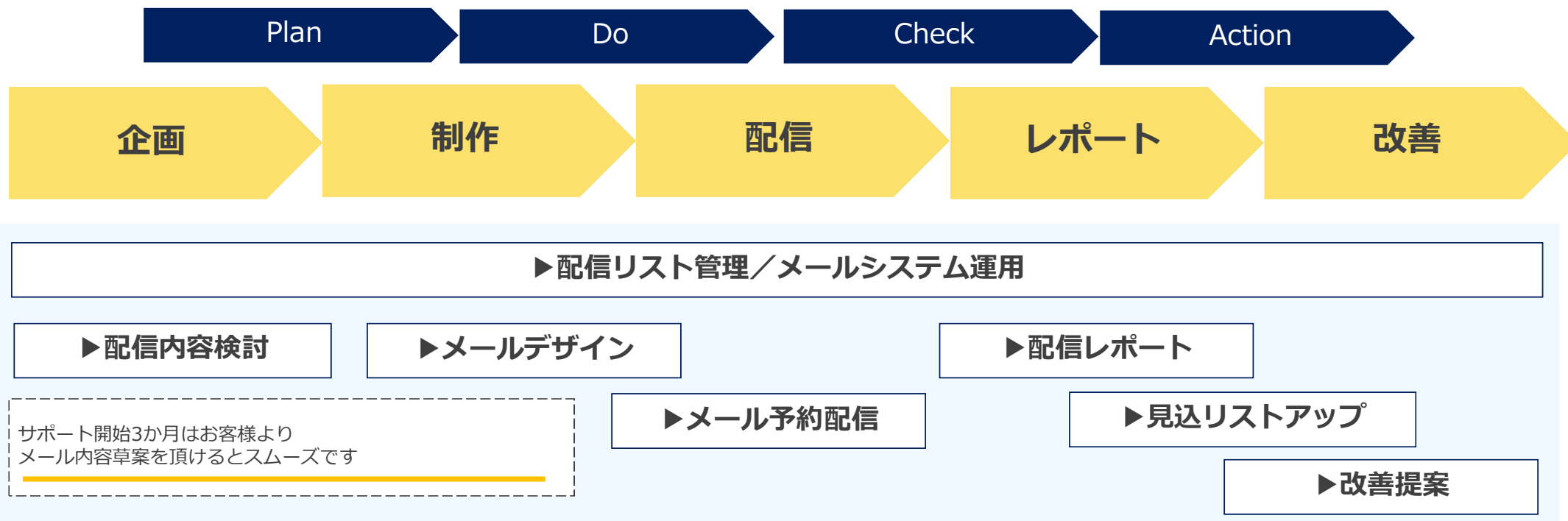
月額**4万円**で
煩雑になりがちなメルマガを
まるっとお任せ

オールインワンメールマーケティング
「メルサポ」

メルマガ配信の全業務を請け負います

[資料請求する](#)

メルサポの概要



メルマガ配信の全業務を「メルサポ」が請け負います

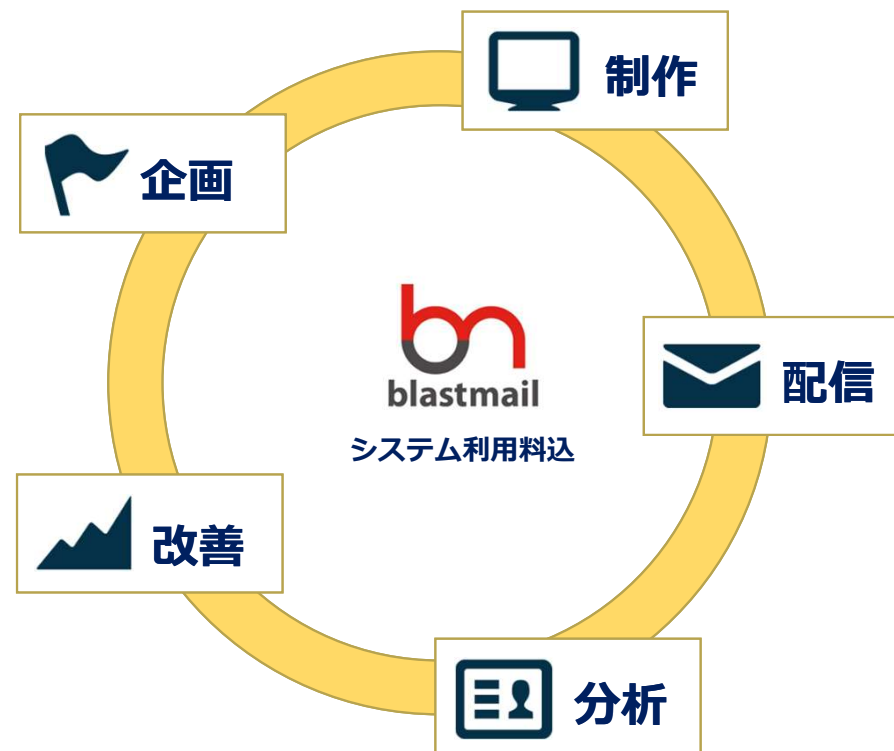
メルサポのメリット①

メリット01

オールインワンサービス

煩雑になりがちなメルマガをシステム費用込み
でまるっとお任せいただけます。

※メルサポは当社提供の「blastmail」でのご利用が前提となり
他社のメールシステム、MAツールは本サービスの対象外です



メルサポのメリット②

メリット02

圧倒的コストメリット

社内比でメルマガにかかるコストを1/3へ
メルマガノウハウもまるっとお任せいただけます。

※メルサポ以外の「サポる (Sapo-Ru) 」業務については別途
ご契約が必要となります

【社内運用との月額コスト比較イメージ】



メルサポのメリット③

メリット03

用途に応じて選べるプラン

配信頻度やサポート範囲に応じて最適なメルマガを稼働時間を気にすることなく依頼可能です。

- ※ 管理対象顧客数は3,000件迄となります（超過分は別途実費請求）
- ※ 配信放題は原則的に同一リストへのメルマガ送信が対象となり、複数のセグメントやグループへの個別配信は別途ご相談となります



メルサポ利用料金

	ベーシックプラン	アドバンスプラン
月額費用（税抜）	キャンペーン適用後【3ヶ月料金】	キャンペーン適用後【3ヶ月料金】
配信回数	月額：20,000円×3か月 = 60,000円 初期：10,000円→0円	月額：40,000円×3か月 = 120,000円 初期：10,000円→0円
支援内容	合計：60,000円	合計：120,000円
連絡手段	メール・チャットワークのみ	各種チャットツール オンライン会議システム対応
契約単位	3ヶ月	3ヶ月
お支払い	ご一括のみ	ご一括 または月末締め翌未払い
初期費用	10,000円	10,000円
導入開始期間	3営業日	5営業日
ABテスト配信	なし	メール1通につき1回のAB配信

※ 管理対象顧客数は3,000件迄となります。（超過分は別途ご請求）

※ 配信放題は原則的に同一リストへのメルマガ送信が対象となり、複数のセグメントやグループへの個別配信は別途ご相談となります。

メルサポ FAQ

Q1. メルマガの企画はどのように進めるのですか？

A メルマガ内容を具現化頂きやすくするためのテンプレートをご用意しております。メルサポ支援をしていく中で当社でも3か月を目安に業務理解を進めてまいります。

Q2. 本当に配信し放題ですか？制限はありますか？

A 3,000件以内のリスト数であれば配信放題です。原則は同一リストに対して定期配信を行いますので複数のセグメントやグループへの個別配信は別途営業までご相談ください。

Q3. メルサポと合わせて他の業務もお願いできますか？

A 原則としてメルサポと他の業務の併用は行っておりません。メルサポとは別に営業サポートや集客サポートをご依頼の場合はメルサポとは別にプランのご契約が必要です。

Q4. 月毎の内容変更は可能ですか？（例：初月はメルサポ、次月は営業サポート等）

A 3か月契約の支援プランのご選択は一つとなりますので月毎にプラン内容の変更はできません。お客様のニーズに合った最適なプランを提案しますので営業までご相談ください。

メルサポ FAQ

Q メルサポと合わせて他の業務もお願いできますか？



メルサポ、営業サポート（20h）
別メニューとして支援

Q 月毎の内容変更は可能ですか？



契約期間内（3か月）でのサポート
メニュー変更はできかねます

お問い合わせ・営業窓口

株式会社ビズリンクス

サービス推進グループ
グループ長

富澤 円



✉ tomizawa@bizlinks.co.jp

☎ 03-4595-0201

