

顧客と One to One の関係構築を促進させる メールマーケティング「Eストアークエリー」を提供開始

ネット通販総合支援の、株式会社Eストアー（証券コード 4304、本社：東京都港区、代表石村賢一）は、2017年9月28日、販売促進システムの「Eストアークエリー」を提供開始しました。

「Eストアークエリー」は、アナログな接客をデジタル上で実現させるべく、顧客にとってよりの確で活きた情報をお届けし、企業と顧客の One to One の関係構築を促進するメールマーケティングシステムです。

「Eストアークエリー」の活用例

- ・商品到着の頃、使用1週間後、1ヶ月後の3回、自動フォローメールを送信
- ・特定の地域、購入回数等でセグメントし、該当するユーザーに対してイベントの招待状等を送付
- ・RFM分析に基づき送信したメールの既読状況に応じて、内容を変えてメールを送信
- ・お得意さんタグが付いている特別顧客からの注文に対して、自社受注担当者に受注連絡を送付
- ・商品購入顧客に対して、3日、6日、8日後の3回に分けて商品の活用案内を送付
- ・任意の条件設定により5グループに分け、それぞれ違った文面で毎月の指定曜日にメール送信

情報過多な現代だからこそ、ただ単に多量の情報をばら撒くだけのマーケティングでは意味がありません。その本質は昔も今も変わらず「顧客に寄り添った接客であること」。一見アナログな接客方法に思えることも、データ量や機械学習という確率論より、実は顧客との関係創造に高価値をもたらすと考えられます。

Eストアークエリーは、現状の可視化から分析、顧客との接点であるメールマーケティングまでを一貫しておこなえます。

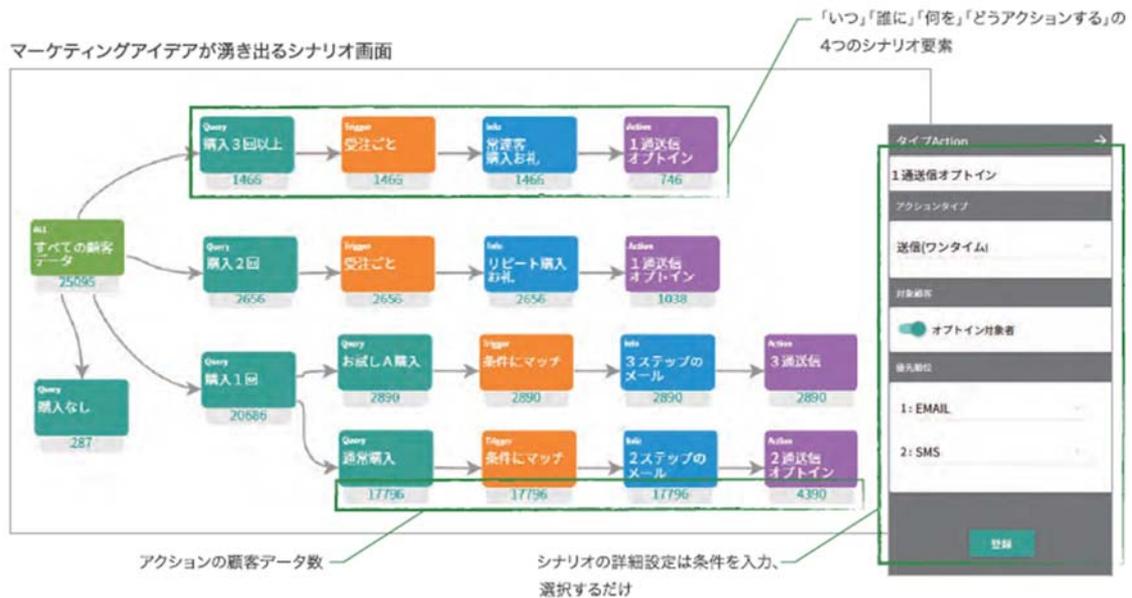
特徴1 現状と結果を可視化し、的確な改善案を創出

特徴2 アクションの成果を高める分析

特徴3 PDCするメールマーケティング

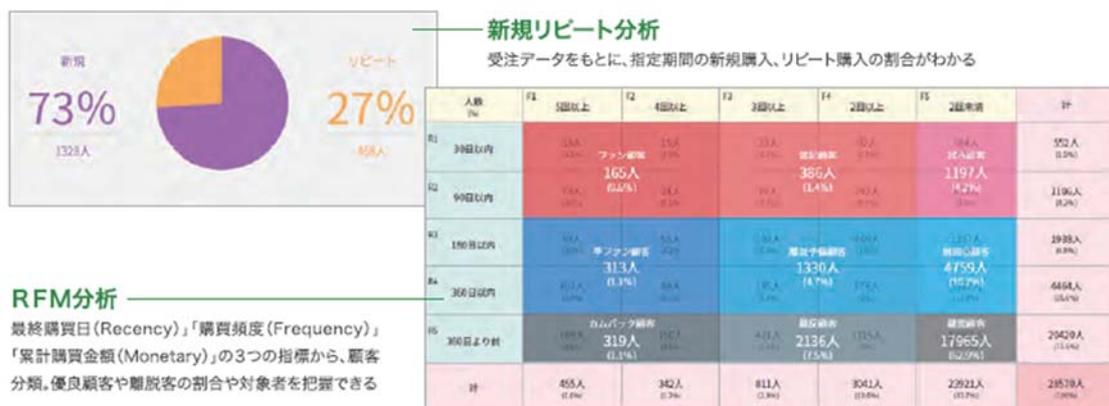
特徴1 現状と結果を可視化し、的確な改善案を創出

直観的に現状や結果を把握できてこそ、課題発見や改善案の創出など、正確な次の一手をうつことができます。Eストアークエリーでは、顧客や注文、商品などベースとなるデータに対して、幾重にも条件をかけたし、条件分岐と適応数が、つぶさに俯瞰的に見られるので、研ぎ澄まされた戦略を練ることができます。



特徴2 アクションの成果を高める分析

顧客接点を持つ、自店の情報を伝えることを目的に、メールを配信するだけでは、もちろん効果は薄く期待も望めません。Eストアークエリーでは、セグメントの分類や、リーチするタイミングと反応による分岐、カスタマーデータへのフィードバック、そして、それらの分析が、直観的にできるので、分析結果をもとにしたメールマーケティングアクションの成果を高めていくことができます。



特徴3 PDCするメールマーケティング

メール開封率やクリック、購買成果などがリアルタイムに把握でき、そのアクション結果からさらに、セグメント分類、タグ付けするなど、直接次のシナリオへ反映、実行することができます。施策のフィードバックを繰り返すことで生み出される無限のシナリオは、One to One のアナログアクションをデジタル環境下で実現できます。



- 概要 <https://Estore.co.jp/service/Estorequery/>
- 広報 03-3595-2931 中坪
- 営業 03-3595-2941

＜参考資料＞ マーケティングアイデアが湧き出るシナリオ画面

↑ Eストアークエリー
田中

ダッシュボード
シナリオ一覧
シナリオ作成
シナリオアドバイザー
緊急停止
顧客分析
アプリケーション設定
システム設定
オンラインマニュアル

戻る
目録
+

シナリオアドバイザー購入履歴別

本番なので画面キャプチャ後は必ず削除すること

```

graph TD
    Root[すべての顧客  
ALL  
25095] --> NoPurchase[購入なし  
Query  
287]
    Root --> OnePurchase[購入1回  
Query  
20586]
    Root --> TwoPurchase[購入2回  
Query  
2656]
    Root --> ThreePurchase[購入3回以上  
Query  
1466]

    OnePurchase --> TrialSetA[お話しセットA購入  
Query  
2890]
    OnePurchase --> NormalPurchase[通常購入  
Query  
17796]

    TrialSetA --> TrialSetAWatch[条件にマッチ  
Trigger  
2890]
    TrialSetAWatch --> TrialSetA3Steps[3ステップのメール  
Info  
2890]

    NormalPurchase --> NormalPurchaseWatch[条件にマッチ  
Trigger  
17796]
    NormalPurchaseWatch --> NormalPurchase2Steps[2ステップのメール  
Info  
17796]

    TwoPurchase --> RepeatPurchase[リピート購入お礼  
Info  
2656]
    RepeatPurchase --> RepeatPurchase1Step[1週送信オプトイン  
Action  
1038]

    ThreePurchase --> RepeatPurchase
    ThreePurchase --> RepeatPurchase3Steps[3ステップのメール  
Info  
1466]
    RepeatPurchase3Steps --> RepeatPurchase3Steps1Step[1週送信オプトイン  
Action  
746]

    NoPurchase --> NoPurchase1Step[1週送信オプトイン  
Action  
287]
    
```

タイプAction

1週送信オプトイン

アクションタイプ

送信

対象顧客

オプトイン対象者

優先順位

1: EMAIL

2: なし

登録

→

