

Benchmark Email

導入支援パックユーザー事例

Benchmark Email case study

[作成したメール]



企業名:株式会社マッシュグラ沖縄タイムス

サービス紹介:コワーキングスペース「howlive」の運営

サイト:<http://howlive.jp/>

担当者名:守能様

部署名:コワーキングスペース運営事業部



メール配信を始める理由・発信する内容

イベント集客のほか、施設利用や入居の促進を目的として、コワーキングスペースhowliveの情報発信を行っています。入居者向けの連絡にも使用します。

導入支援を受けた理由

テキストメールからHTMLメールへ移行し、メール配信を本格化させるタイミングでした。新担当者がメール配信がはじめてだったため、時間をかけずに習得するのが理想でしたが、導入支援パックがあることで安心してBenchmark Emailへ乗り換えられました。

サービスの経過

week1「アカウントの初期設定とゴール設定」

Benchmark Email

まずはメール配信の目的や運用体制を整理するため、サクセスロードマップを用いて質疑応答の形で現在の状況をヒアリングしました。

howlive 守能様

目標設定をすることでメール配信の目的や伝えたいことが明確になりました。また、細かく配信リストを設定できることを知り、今まで全員に配信していたメールのリストを見直すきっかけになりました。

week2「Benchmark Emailの操作方法」

Benchmark Email

アカウント作成や設定を一緒に行いました。最初のメール配信に必要な機能として、リストのアップロードとメール作成の方法を紹介しました。

howlive 守能様

メールの作成画面が直感的で操作しやすく、元々のテンプレートがあるので文字量や画像の配置の仕方など参考にしながら進めることができました。こういう機能はあるのかな?と疑問に思ったことを次のミーティングで聞けたので助かりました。

week3「1通目の作成～配信本番」

Benchmark Email

メールを本番配信前にチェックするミーティングでは、不明点の解説と修正を行い完成させました。無事配信した後はレポートの確認を一緒に行いました。

howlive 守能様

配信後のレポートでは、開封率やクリック率、誰がよくクリックしてくださっているかなど細かなところまで確認ができました。従来の配信スタンドでは開封率が分からなかったのが、まずは数字を知ることができ良かったです。作ったメールについてもお褒めの言葉をいただいたので頑張れました!

week4「2通目の作成～配信本番」

Benchmark Email

2通目のメール配信を行う予定でしたが、既に自力で2通目の配信を完了されており、3通目のメールも完成されていたためBenchmark Emailの担当者も驚きました。

howlive 守能様

簡単にサクサクできるのでメールを作るのが楽しくなっていました! 1通目の結果を受け、howliveからのメールとすぐに認識してもらえようヘッダーを工夫しました。ターゲット層を意識して配色など気をつけて作成したほか、ABテスト機能を利用し、2種類のタイトルで開封率が変わるか実験しました。