



メールマーケティング マスターパック ご紹介資料

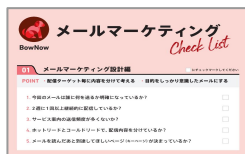
＼ メールマーケティングに役立つ情報が 一式揃う！ ／



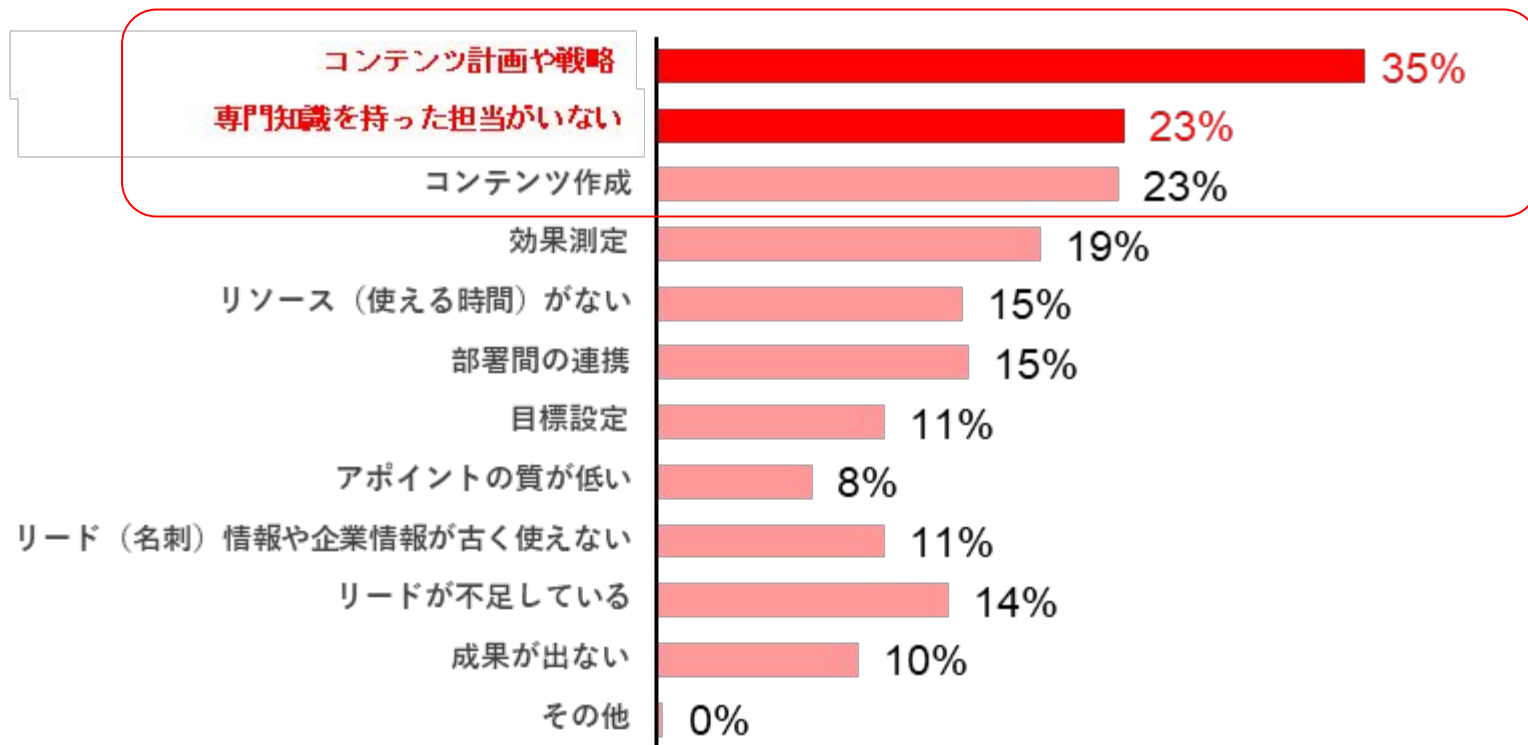
ChatGPTやノウハウを活用したメール**100**パターン



クラウドサーカスの**メール配信**ノウハウ資料



メール配信前の**チェックリスト**



※引用元
[マーケティング意識調査 2021年10月](#)



ChatGPTや弊社ノウハウを
活用したメール
100パターン提供！

おすすめのメルマガ配信の時間帯

BtoBにおけるメール開封率×クリック率×CV率が高い時間帯は？

時間帯	開封率	クリック率	CV率
08:00-09:00	15%	10%	5%
09:00-10:00	20%	12%	6%
10:00-11:00	25%	15%	7%
11:00-12:00	30%	18%	8%
12:00-13:00	10%	5%	2%
13:00-14:00	22%	14%	6%
14:00-15:00	28%	16%	7%
15:00-16:00	32%	18%	8%
16:00-17:00	20%	12%	6%
17:00-18:00	12%	8%	4%

開封率をあげる

A  会議が入りそうな時間
業務に没頭している時間

B  通勤時間や朝一のメールチェックの時間
休前終わりのメールチェックの時間



クラウドサーカスの
メール配信ノウハウ資料

 **メールマーケティング**
Check List

D1 メールマーケティング設計編

POINT 配信ターゲット層に内容を分けて考える 目的をしっかりと意識したメールにする

1. 今回のメールは誰に何を送るか明確になっているか？
2. 2週に1回以上定期的に配信しているか？
3. サービス案内の送信頻度が多くないか？
4. ホットリードとコールドリードで、配信内容を分けているか？
5. メールを読んだあとに関連してほしいページ(ホームページ)が決まっているか？

メール配信前の
チェックリスト

メールマーケティングに役立つ情報が **一式揃う！**

メール施策の準備・分析時間を大幅削減！

※画像はイメージです。

1

ChatGPTや弊社ノウハウを活用したメール100パターン提供！

- メールターゲットや貴社の商品名、メールの目的に合わせたメール案をChatGPTを使って作成！
- 弊社マーケティングチームが活用している汎用性の高いメールをカスタマイズ可能な形式で納品！
※ChatGPT作成メール案：10パターン 弊社作成汎用メール：90パターン

2

クラウドサーカスのメール配信ノウハウ資料

- メールマーケティングに関する基礎知識を約70ページに凝縮！
- マーケティングチームが過去に送付した300件以上のメールの分析データを一挙公開！

3

メール配信前のチェックリスト

- 配信前にチェックするだけで、メールの最適化が可能！
- 一般的な反響の%をチェックすることで、次回のメールの改善も可能！

〇〇様、BowNowで商談機会を逃さない方法をご紹介します

〇〇様

お世話になります。クラウドサーカス株式会社の〇〇です。

営業活動において、見込み顧客の検討タイミングを逃してしまう経験はありませんか？

そのような瞬間は、商談の大きな機会損失となり、非常にもったいないものです。私たちも多くの企業様から同様の課題を耳にしています。

そこで、この度はBowNowのオンライン無料相談会にご招待させていただきます。

BowNowは、自社サイトの訪問者の企業情報や個人情報を分析し、データベースに保存。さらに、顧客の行動や興味に基づいてタイムリーな営業アプローチが可能です。手動で行っていた営業活動を自動化し、効率を高めることで、商談の機会を増やすことができます。

この無料相談会では、BowNowがどのように営業生産性を向上させ、商談の最大化を実現するのか、具体的な事例を交えてご紹介します。さらに、参加者限定で特別なプロモーションもご用意しております。

ぜひこの機会に、商談機会を逃さない方法を一緒に学びましょう。

下のリンクから無料相談会にお申し込みいただけます。
>無料相談会に申し込む

何かご不明点、ご質問がありましたら、どうぞお気軽にお知らせください。どうぞよろしくお願いいたします。

クラウドサーカス株式会社
〇〇

メールのターゲットや貴社の商品名、
メールの目的に合わせたメール案を
ChatGPTを使って作成！

▼セミナー集客メール

〇〇様 実は●●%の企業がこの課題に直面しています / 「セミナータイトル」

〇〇様

お世話になります。〇〇株式会社の〇〇と申します。
実は、●●%の企業が●●に悩んでいます。この問題を解決するヒントを、我々のセミナーで発見してください。

【セミナー概要】

タイトル：「セミナータイトル」
日時：●月●日（●）00:00~00:00
会場：オンライン（Zoom）
参加費：無料
お申込URL：http://~~~~~

〇〇様以外にも、社内のご興味がある方がいらっしゃいましたら、是非上記URLをご共有ください。

少しでも貴社のご参考になれば幸いです。

その他、必要な情報や資料がございましたら、お気軽にtest@test.co.jpまでご連絡くださいませ。最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。

ぜひ〇〇様のご参加をお待ちしております。
お申込URL：http://~~~~~

▼展示会御礼メール

【御礼】「展示会名」にてありがとうございました / クラウドサーカス株式会社

〇〇様、

お世話になっております。〇〇株式会社です。

先日東京ビックサイトで開催された「展示会名」にて、〇〇株式会社ブースへお越しいただき、誠にありがとうございました！

当日は「これからマーケティングを始めたい・強化したい」方向けに使いこなしやすいマーケティングツールをご紹介させていただきました。

▼お渡ししたパンフレットの電子版はこちら
http://~~~~~

▼その他の資料については、以下のリンクよりご参照いただけます。
http://~~~~~
http://~~~~~

展示会での質問や、さらに詳しい情報をご希望の場合は、このメールに【興味あり】とご返信ください。ご要望に応じて、最適な内容をご案内させていただきます。

ご不明点やご質問がございましたら、お気軽にtest@test.co.jpまでご連絡ください。
今後とも〇〇株式会社をよろしくお願い申し上げます。"

▼資料ダウンロード案内メール

【無料資料添付】「サービス名」導入企業さまの生の声を集めました！

〇〇株式会社 〇〇様

お世話になっております。
〇〇株式会社の〇〇です。

本日は、「サービス名」について、興味はあるが成果がイメージしづらい」といった方におすすめ資料のご案内でご連絡いたしました。

=====
▼「サービス名」活用事例インタビュー集
http://~~~~~

=====
弊社の「サービス名」をご導入頂いた企業様に導入時の課題や実際に実施した施策などのインタビューを行い、資料におまとめいたしました。

<本資料で分かること>
・「サービス名」の導入の背景や目的
・「サービス名」検討時の選定ポイント
・具体的な「サービス名」の活用施策
・導入後の成果

今後とも皆さまへ、お役立ち情報をお届けしてまいります。引き続き、〇〇株式会社をご愛顧のほど、よろしくお願いいたします。

実際に成果のあったメールを テンプレート化！

〇〇様 勉強会へのお誘い / 見込み顧客育成"戦略"で経営成果が変わる！MA究極ノウハウ伝授セミナー

〇〇様

お世話になります。クラウドサーカス株式会社の水谷と申します。
明日7月18日（火）に、〇〇様にお役立ていただけそうなセミナーがございましてお誘いのご連絡です。

昨今、BtoB企業のデジタルマーケティング推進が急激に進む中、自社サイトのアクセス情報や社内名刺の情報を活用して効率的に新規顧客獲得や提案機会を増やすことができるツールとして注目を集めるマーケティングオートメーションツール（略してMAツール）。

ただ、MAツールを利用する企業が増える一方で、導入後に「MAツールを使いこなせていない」と感じる企業は約32%、「メール配信程度の運用になっている」と感じる企業が58%にものぼることが分かりました。

その原因として「戦略・戦術設計のノウハウ不足」、「運用スキル不足」や「マーケティング担当者のリソース不足」などがあげられます。

そこで今回のセミナーでは、弊社が過去12,000社以上のMAツール導入支援を行った実績から培った“見込み顧客育成の戦略”とMAツール運用に失敗しないために抑えておくべきノウハウをお伝えさせていただきます。

BtoB企業の経営者様やセールス&マーケティング領域でのDXの必要性を感じている方はぜひご参加ください！

【セミナー概要】

タイトル：経営層必見！MA運用で失敗しない 11の究極ノウハウ伝授セミナー

日時：7月18日(火)13:00~14:30

会場：オンライン（Zoom）

参加費：無料

お申込URL：<https://cloudcircus.jp/media/event/seminar20230718>

また〇〇様以外にも、社内にご興味がある方がいらっしゃいましたら、是非上記URLをご共有いただけますと幸いです。

少しでも貴社のご参考になれば幸いです。

その他、必要な情報や資料がございましたらお気軽にご連絡ください。最後までお読みいただきまして、誠にありがとうございます。

ぜひ〇〇様のご参加お待ちしております。
<https://cloudcircus.jp/media/event/seminar20230718>

メール数値結果

- ・ 開封率 22% !
- ・ クリック率 3.89% !
- ・ セミナー申込者 61名 !

先着 5 社様に限りお値引きキャンペーン実施中！

通常料金：~~30万円~~

先着 5 社限定 特別料金：20万