推奨セット3. DM＋フォローコール＋効果測定パッケージ

B to Cでのご活用方法3

テーマ例：効果的なスポット販促と効果測定（顧客向け来店・購買促進機能）

【クライアントテーマ】
「季節ギフト」
この季節だけの限定商品
『当社顧客の中でも
利用頻度の高い層へ
購入してもらいたい』
↓
対象顧客
「昨年度利用者」
※購買分析

1. ダイレクト告知フェイズ

データベースより購買分析を通じた対象者の選定（オプションにて分析相談に応じます）

1．告知内容の検討
DM作成

2．DMによる告知
00,000枚発送

対象顧客に向けたダイレクト告知

- A：中元・歳暮利用者
- B：パーソナルギフト利用者
- C：記念日利用者

2. フォローコールフェイズ

1．全ての発送者に向け
電話にて発送通知・
開封・来店案内のご案内

フォローコール顧客　A・B・C

発信

3. 効果測定フェイズ

1．DM回収状況
（店頭・利用先 等）

2．対象者へ電話による
利用状況確認
（偽利用確認機能）

◇利用者に対する
DM評価も可能
（オプション機能）

3．顧客層別
反応状況
報告書作成

【クライアントご報告】
顧客層別
開封状況
来店状況
↓
結果ご報告

次回の販促活動にご活用