

ABテストで着実に効果最大化

自動最適化メールプロモーションを実現

— アルトビジョン「AltoMarketing|email」

毎回異なる内容を配信するメールプロモーションは、変動要素が多く効果検証が簡単ではない。アルトビジョンが提供する「AltoMarketing|email」は1度の配信でプレ配信によるABテストの実施から、効果の高かったメールを自動的に本配信。確実に効果を高めるメールプロモーションを可能にする。

現在配信しているメールを 効果検証・最適化するには

2000年より企業のメールコミュニケーション事業を行っているアルトビジョン。マーケティングツールとしてEメールを活用することに一貫して取り組んできた同社では、配信システムの提供のみならず、コミュニケーションの戦略立案、効果の高いクリエイティブ制作、迅速でミスのないオペレーション代行など、メールプロモーションに必要なサービスをトータルで提供している。

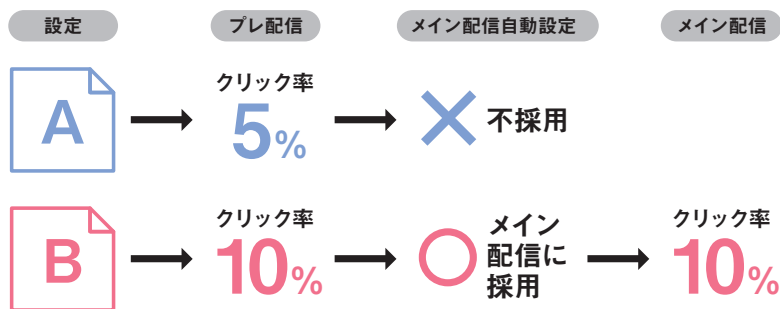
現在同社が「2015年のマーケティングプラットフォーム」として提供しているのが、次世代メール配信サービス「AltoMarketing|email」。現在は、ネスレ日本、キャタピラー・ジャパン、リコーなどCRM領域において先進的な企業で採用実績がある。

最大の特長はコンテンツ最適化エンジン「CODE（コード）」。

リストからサンプルを抽出してABテストを行い、結果の良かった方を残りのリストに自動送信することで、確度の高いメールプロモーションが可能になる。

メールプロモーションは、件名、デザイン、内容、ボタンの位置などちょっとした工夫で効果が変動する。しかし、送る内容が毎回変化するため、クリック率の変動の要因が何か分かりにくかった。同サービスを活用すれば、同じタイミング、内容で送ることができるので、変更点だけを純粋に比較し、自社

CODE活用によるメール配信の流れ



のノウハウにしていくことができる。現在行っているメールプロモーションの効果検証を行うことはもちろん、そこからの最適化を図り、継続的に効果を上げていくことができるのだ。昨今短期キャンペーンから長期的なCRM戦略にトレンドがシフトしつつあるモバイルにも対応している。

長期的な視点で検証すると より高度な販促活用が可能に

また、このリストを長期的な視点で検証すると、より高度な販促活用が可能になる。例えば自動車のような耐久消費財であれば、購入したばかりの人と半年後の人、3年後の人ではニーズが異なる。こうしたターゲットに合わせた細かい最適化に同サービスを活用することで、クリック率の確実な向上につながる。

長期的な活用という意味では、現在同社では配信頻度をコントロールする機能の開発を進めている。継続的なABテストによって最適な配信頻度を見極

めるといふものだ。さらに、クリック率だけで測っていた効果を、売り上げへの貢献度からも検証できるようにしていく。同社のコンサルティングと併用すれば、同社の提案をABテストによって検証しながら効果の高い案を配信していくことができ、スピーディーにクリック率を高められる。

地道な効果検証と改善こそがメールプロモーションの効果を高める近道でもある。同システムを活用することで、確実にプロモーションをステップアップしていくことができるだろう。

【事例：レノボ・ジャパン】

訴求内容の違いが 数十パーセントのクリック率の差に！

ノートパソコン「ThinkPad」シリーズをはじめとしたパソコンメーカーのレノボ・ジャパン。製品は、厳しい品質テストによる信頼性の高さで特にビジネスパーソンに支持されている。アルトビジョンのメール配信システムを以前から直販サイトで利用していたが、CODE機能の採用によってプロモーションの効率が向上。件名を価格訴求、スペック訴求、割引率訴求などに分け、最も高いクリック率を出したメールを自動配信している。中には、クリック率が相対値で数十%の差異が出るものもあり、売上向上にもつながっている。