

良品計画が運営する「無印良品ネットストア」にサイト離脱ユーザ向けメール配信 ASP「NaviPlus リタゲメール」をナビプラスより提供開始

2016/6/14

ナビプラス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：篠 寛、以下：ナビプラス）は、自社で開発・提供する、サイト離脱ユーザ向けのメール配信 ASP「NaviPlus リタゲメール」を、株式会社良品計画（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：松崎 暁、以下：良品計画）が運営する「無印良品ネットストア」（<http://www.muji.net/store/>）への提供を開始しました。

導入の背景

良品計画は、商品への興味関心が高いにも関わらず購入せずに離脱してしまったユーザ、いわゆる「カゴ落ちユーザ」に対し購入意志の再確認のために追加フォローできる施策を検討していました。この結果、導入ハードルが低く、リアルタイムのメール配信が可能で、成果報酬型である「NaviPlus リタゲメール」の採用を決定しました。

「NaviPlus リタゲメール」を使うことで、ショッピングカートに商品を入れたままサイトを離脱したユーザに対してフォローメールを配信することが可能になります。このため今まで手付かずだった離脱ユーザに対して商品の再訴求ができ、新たな売上の創出に貢献します。

メールサンプル



良品計画とナビプラスは今後も引き続き、リターゲティングメールの配信、配信タイミングや配信頻度の最適化、メール内のコンテンツの拡充など「NaviPlus リタゲメール」の機能を活用し、開封率や購入率などを上げるための施策を順次実施していく予定です。

今後もナビプラスは、レコメンドエンジン・サイト内検索エンジン・カゴ落ちメール・レビュー投稿エンジン・越境 EC などマーケティングソリューションツールの提供を通じて、顧客のウェブサイトの収益力向上に貢献して参ります。

【NaviPlus リタゲメールについて】

「NaviPlus リタゲメール」は、おもにオンラインショッピングなどの EC サイトにおいて、サイトに訪れたユーザへ E メールでリターゲティングするソリューションです。

たとえば、ショッピングカート画面より購入手続きを進める途中で、商品を買わずにサイトを離脱する「カゴ落ちユーザ」がいた場合、「お買い物忘れはありませんか？」といったメールを、また商品閲覧しただけでサイトから離脱する“ブラウザ離脱ユーザ”がいた場合は「ご来店ありがとうございます。」という趣旨で、サイトへの再訪を促すメールを、離脱してから最短で 15 分後から自動送信できます。

URL : <http://www.naviplus.co.jp/rtg-mail/>

【ナビプラスについて】

ウェブサイトの収益力向上をテーマに、ユーザ行動履歴データ・商品コンテンツデータ・ユーザ属性データ等を収集・分析し、ウェブサイトのコンテンツやナビゲーションを最適化するマーケティングソリューションツールの提供等を行っています。

商号 : ナビプラス株式会社

代表者 : 代表取締役 篠 寛

本社所在地 : 東京都渋谷区恵比寿西 1-7-7 EBS ビル 8 階

設立年月日 : 2010 年 1 月 21 日

資本金 : 2 億 2,000 万円

URL : <http://www.naviplus.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ

ナビプラス株式会社 広報

TEL : 03-5456-8017

Email : info@naviplus.co.jp