

**NEWS RELEASE**

**「NaviPlus リタゲメール」に Web 接客機能を追加**

～ EC サイト向けカゴ落ち対策バナーを配信、新規会員の獲得と売上の2～8%向上に貢献 ～

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ー向けのメール配信 ASP 「NaviPlus リタゲメール」（以下、「本サービス」）の新機能「ポップアップ&メール」をリリースしました。

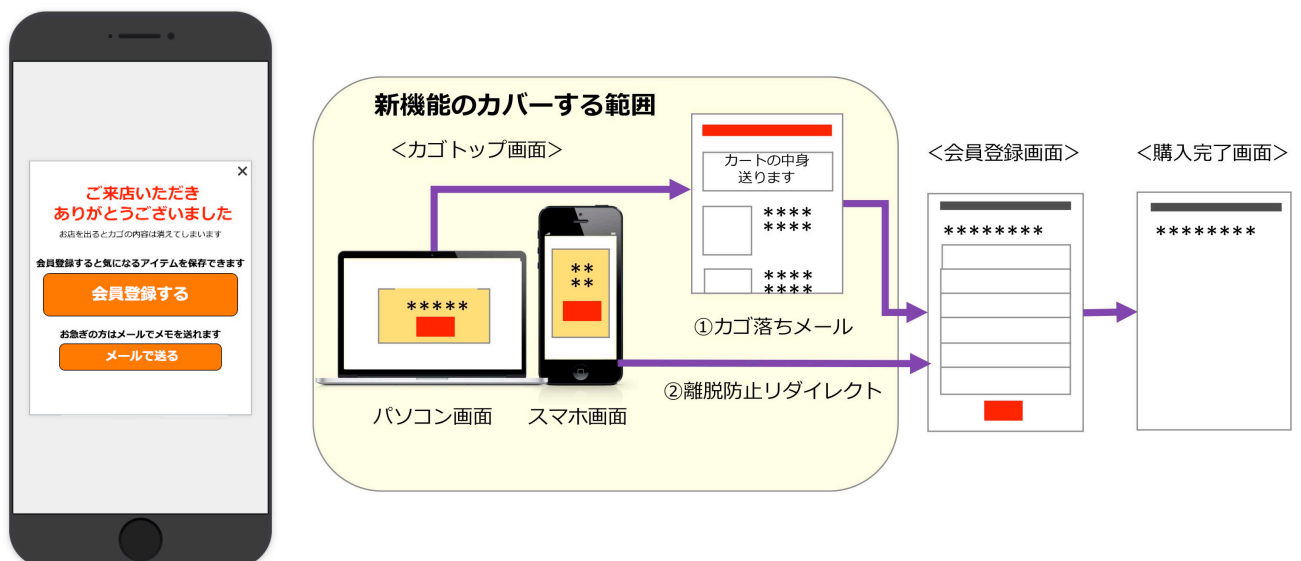
「ポップアップ&メール」は、EC サイト運営者やデジタルマーケティング担当者が、新規の会員及び売上の獲得を目的としたキャンペーンを、自社サイトのショッピングカート上で容易に実施できるようにする Web 接客機能です。この度の新機能リリースにより本サービスを利用する EC サイトは、カゴ落ちメールやブラウザ放棄メールといった既存会員を対象とした離脱防止キャンペーンの実施に加え、新規会員の獲得も効率的に実施できるようになります。

**■背景**

EC サイトのカート放棄率（買い物カゴに商品を入れた後に購入に至らず離脱してしまう割合）は70～80%ほどあると言われています。「NaviPlus リタゲメール」はこの EC サイトのカート放棄対策に特化した日本初の専用サービスです。2015年8月に提供開始以来、50 を超えるサイトに導入されました。累計で500万通超のメール配信、取り返した機会損失額の実績は5億円を超え、EC サイトの売上向上に貢献してきました。しかし、カート放棄をした来訪者のうちメール配信できる割合は多くても30%程度と EC サイトの登録会員に限定されており、残る70%の来訪者を呼び戻すことができないため、新規獲得の機会を逃していました。今回の「ポップアップ&メール」の追加によって、有望な見込顧客である新規顧客へのアプローチができるようになるため、こうした状況の改善が見込めます。

**■概要**

「ポップアップ&メール」は、ショッピングカートで商品を入れたまま離脱しそうになったタイミングで画面にポップアップバナーを表示します。バナーにメールアドレスを入力したユーザーにはカゴに入れた商品などの情報をリアルタイムにメール送信します。このメールを通じて会員登録フォームに誘導することで新規獲得につなぐ施策を実施できます。本サービスの管理画面では、配信するポップアップバナーとメールの原稿の編集や配信条件の設定を簡単にでき、配信の成果や費用対効果の確認を行うこともできます。



## NEWS RELEASE

### ■活用事例

例えば以下のような課題を、リターゲティング広告（リマーケティング広告）に頼らずに解決できます。

- 会員登録していない新規来訪者にもカゴ落ちするタイミングに離脱防止のアプローチをしたい
- カゴ落ちメールを送りたいが、個人情報をメールシステム会社に渡せず実施できない

### ■施策の成果

昨秋より新機能のクローズドβ版の提供を開始し、ECサイト10社で実施した検証活動ではいずれのサイトも、キャンペーン実施のための新たなインセンティブ施策（専用クーポン付与など）は用意せずとも高い成果が出ました。

指標	検証の成果
ポップアップのクリック率	3~15%
クリックからのコンバージョン率	25~80%（クリックから2日内）
売上貢献額（シェア）	全体の2~8%（既存会員向けカゴ落ちメールやブラウザ放棄メールの成果と同程度）

\*月次指標の最小値~最大値

### ■提供価格

初期費用は無料、月額費用はクリック課金の成果報酬型の料金体系です。  
月額費用の目安は5万円~数10万円ほどです。

### ■利用開始までにかかる期間

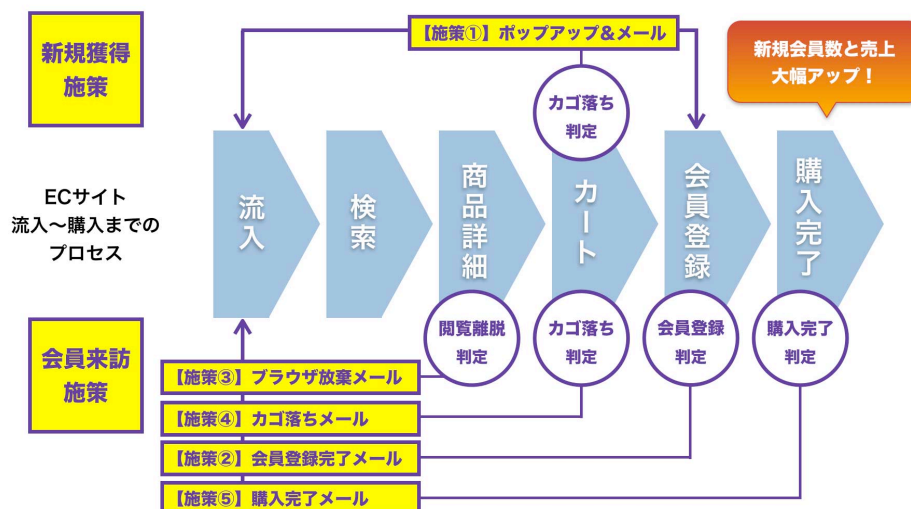
1日~30日以内です。弊社指定のタグをサイトに導入、ポップアップバナーは初回ナビプラスが無料で制作致します。

### 【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ーが最も反応しやすい瞬間（モーメント）を捉えプッシュメッセージやEメールでリターゲティングするソリューションです。「送ろう、来店のお礼メッセージ」を合言葉に、カゴ落ちや新規会員登録の発生など、接客の必要となるユーザーの瞬間を探し見つけタイムリーに接客メッセージを配信、ユーザーをサイトに連れ戻すきっかけを作り売上の獲得につなげます。

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

### ▼ 「会員の新規獲得」~「会員向け来訪施策」までカバー



---

**NEWS RELEASE**

【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、ユーザー行動履歴データ・商品コンテンツデータ・ユーザー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/>