

BtoBメルマガの開封率・クリック率を高める7つの法則

～MA活用の効果を高めるメールマーケティングテクニック～

主な内容

BtoBのメール配信・マーケティングオートメーション（MA）活用に関する資料です。**リードナーチャリングの効果を高めるメールの書き方**についてご紹介しています。特に、**メールの開封率やクリック率を高める方法**についてご紹介しており、それを「7つの法則」としてまとめています。法則の根拠は、弊社の自社実験の結果で、まだメールのいろんなテストができていない方にとっては参考になる資料です。実験を行う手間削減や効果向上の判断材料の入手にご活用ください。

目次（全22ページPDF資料）

1. 「いつ、だれに、何を」の3つで開封率・クリック率は決まる
2. 「いつ」に関する法則
 1. 配信時間は何時が良いか？「配信時間の法則」
 2. 配信曜日は何曜日が良いか？「配信曜日の法則」
3. 「何を」に関する法則
 1. 売り込むか、売り込まないか？「オンとオフの法則」
 2. 開封率を高める件名の書き方の法則
 3. 読んでもらえるメールの本文の書き方の法則
 4. クリック率を左右するWEB誘導の書き方の法則
4. 「誰に」に関する法則
 1. リードは絞り込むか、絞り込まないか？「ターゲティングの法則」
5. 「いつ・誰に・何を」の連携について
 1. 連携できれば桁違いの結果が・・・

[申し込みする](#)