

NEWS RELEASE



ナビプラス、ウェブサイトから離脱したユーザーにリアルタイムに メールを自動配信する

新サービス「NaviPlus リタゲメール」の提供を開始 ～ EC サイトや資料請求サイトのコンバージョン率向上を支援 ～

デジタルガレージグループでマーケティング支援事業を展開する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、EC サイトや資料請求サイトのコンバージョン率向上を支援するサービス「NaviPlus リタゲメール」の提供を本日より開始します。

2010年に設立されたナビプラスは、「インターネットのユーザー体験をプラスする」をテーマに、企業の運営するECサイトや資料請求サイトの運営を「ウェブ接客（おもてなし）」という視点より支援するASPサービス（商品検索エンジン・商品レコメンドエンジン・商品レビューシステム）を開発し、600社を超えるウェブサイトにてサービス提供して参りました。

今回提供を開始したNaviPlus リタゲメールは、主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へEメールでリターゲティングするソリューションを実現します。例えば、ショッピングカート画面において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したユーザーに対して、予め登録済みのメールアドレス宛に、サイトへの再訪を促すメールを自動配信することができます。サイト離脱後に最も反応が良いとされる30分～60分後、1日後、7日後といった任意のタイミングでメール配信できるほか、ショッピングカートに入れたままの商品に関する情報やユーザー一人ひとりの閲覧した履歴といった訴求メッセージをメール文面に自動で差し込むこともできます。

<p>ターゲットアクション</p> <p>ターゲットアクション*</p> <p>カート放棄</p> <hr/> <p>離脱からの経過時間*</p> <p>30分後にメールを送信します</p> <p>一度メールを送信した顧客への最低配信間隔*</p> <p>7日間メールを送信しない</p> <hr/> <p>Reply-to アドレス*</p> <p>test@test.co.jp</p> <p>SPFチェック</p>	<p>cotta <small>なにかを贈り、また何かをいただく。</small></p> <p>ナビプラス株式会社 様</p> <p>いつもcottaをご利用いただき、誠にありがとうございます。 お買い忘れはありませんか？ ショッピングカートに以下のアイテムが入っています。</p> <p>ショッピングカートの中身</p> <p> トロピカルマリア ブルーベリー 500g 数量：1</p> <p> トロピカルマリアイチゴ・カット 500g 数量：1</p> <p>ショッピングカートを見る</p> <p>お買い物を続ける</p>
--	---

NEWS RELEASE

■導入企業とサービス利用の成果

NaviPlus リタゲメールは、今年1月よりクローズドβ版として下記サイトを含む系3社で先行導入されております。一斉配信のメルマガに代表される従来のEメールマーケティングと比べ、極めて高い実績が出たほか、費用対効果の面でも抜群の効果のあることが実証されたことから、一般公開前より大手ECサイトや人材紹介・不動産など様々な分野の企業からの引き合いが入っております。

株式会社 TUKURU (製菓・パン素材・調理器具販売)	http://www.cotta.jp/	 だれかを想う。 またつくりたくなる。
株式会社ベルネージュダイレクト (ベビー・キッズ・アパレル雑貨販売)	http://www.bn-direct.jp/	Belle Neige Direct ベルネージュダイレクト



稼働3社の成果（メルマガとの比較）

海外実績と比べ概ね想定どおりの数値

	メルマガ	リタゲメール	
		海外実績 (リサーチ)	弊社実績 (3社)
開封率	10～25%	40～50%	30～90%
クリック率	2～15%	20～30%	10～30%
コンバージョン率	2～15%	20～30%	15～45%
売上 / 通	どんなによくても ¥10～¥50	不明	¥100～¥800

リタゲメール利用3社の2015年2月～4月の期間の実績値もとした
 開封率：ユニーク開封数÷ユニーク到達数
 クリック率：ユニーククリック数÷ユニーク到達数
 コンバージョン率：ユニーククリック数÷コンバージョン数

■サービスの特長

NaviPlus リタゲメールは、「Eメールでリターゲティングする」をテーマに高い成果の出るノウハウが詰まった仕組みをシ

NEWS RELEASE

プルに提供するウェブサービスです。

【行動分析】

- ・アクセスデータを収集
- ・売上ポテンシャルレポート（離脱率・平均受注単価・売上ポテンシャル額）

【メール配信】

- ・サイト離脱したユーザーを発見（カート放棄、カート未到達離脱）
- ・一人ひとり内容の異なるパーソナライズ化されたステップメール配信
- ・サイト離脱の最大15分後からのリアルタイム配信

【商品レコメンド訴求】

- ・ショッピングカートに入れたままの商品や閲覧した商品を自動で差し込み
- ・「NaviPlus レコメンド」の利用者は、さまざまな種類の商品レコメンドをメールに差し込み

【効果測定】

- ・メール施策の配信レポート（到達・開封・クリック・コンバージョン・売上・1通あたり売上）
- ・メール施策の費用対効果レポート（売上・支払コスト・ROAS・CPA）

■リターゲティングメールする際の問題点を解決

日本国内でリターゲティングメールを実現するために用意された選択肢（ソリューション）は、下記の通り限られており、年商規模の大きなサイトでの普及が始まったばかりの状態です。

- ・導入するサイト（CMS や EC パッケージ等自社の運営システム）を、複数の外部システム（アクセス解析、プライベートDMP、メールシステム、マーケティングオートメーションなど）と連携開発する必要がある。当然、導入にかかる期間は最低でも半年以上と極めて長い。
- ・連携開発費だけでも最低で数100万円相当発生、加えて月次費用も最低でも10万円以上かかる。
- ・ほとんどの外部システムは、リターゲティングメールで最も高い効果の見込める配信時間帯である「ユーザーの離脱後30～60分以内」の対応ができない。1日経過するとコンバージョン率は半減

ほとんどのソリューションが複数システムとの連携が必要となる中、「誰でも手軽に低コストに利用できるサービス」を目指す NaviPlus リタゲメールならば、導入するサイトとつなぐだけ、連携開発費を抑えられます。しかも、最もユーザーの反応率が高い時間帯にメールを自動配信できる国産唯一のソリューションです。

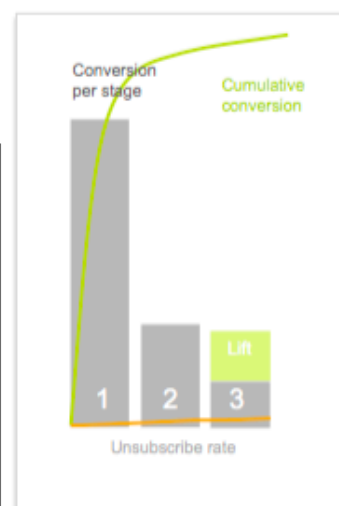
NEWS RELEASE

リアルタイムの重要性

ウェブ離脱後の最初の1時間が重要

- ✓ 2日以上経過した時点でのメールの生産性は落ちる（クーポンが必須）
- ✓ 「最初の1時間内」と「24時間以内」に配信したメールを比べると…
- ✓ 開封率に大きな差はないが「コンバージョン率」「売上/通」をみると「倍」以上の差

配信タイミング	コンバージョン率	開封率	売上 / 通
1. 60分以内	14%	70%	\$11
2. 24時間以内	6%	65%	\$4
3. 1週間以内	5%	60%	\$3
合計	25%	平均 65%	平均 \$6



米SeeWhy社資料2013

■ご利用料金

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となっております。
 また、月額費用の目安は1万円～数10万円ほどです。

■30日間の無料期間をご用意

NaviPlus リタゲメールは、30日の無料期間もご用意しておりますのでお試しの利用ができます。サービスのお申し込みや問い合わせは、ナビプラスウェブサイト上にあるお問い合わせフォームより受付するほか、今月中旬にはサービス提供サイトからの受付も開始いたします。

ナビプラスは「NaviPlus リタゲメール」を通じ、サイト運営者と訪問ユーザーとの接点作りを、支援してまいります。また、主要なCMSやECパッケージ、タグマネジメントとの連携を積極的に進めることで、導入の負荷を限りなく下げて参ります。

NEWS RELEASE

【ナビプラスについて】

会社名： ナビプラス株式会社
代表者： 代表取締役執行役員 CEO 篠 寛
本社所在地： 東京都渋谷区恵比寿西 2-20-3 代官山 CA ビル
設立年月日： 2010年1月21日
資本金： 1億4,500万円
ホームページ： <http://www.naviplus.co.jp/>

※本プレスリリースに記載されている会社名・商品名・サービス名は、各社の登録商標または商標です。

【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 (代表) Email: info@naviplus.co.jp