

**NEWS RELEASE**

## ナビプラス、「NaviPlus リタゲメール」のフォローメールに 自動掲載できる商品レコメンドの種類を拡充 ～サイト訪問者の再訪問率と購入転換率の向上をサポート～

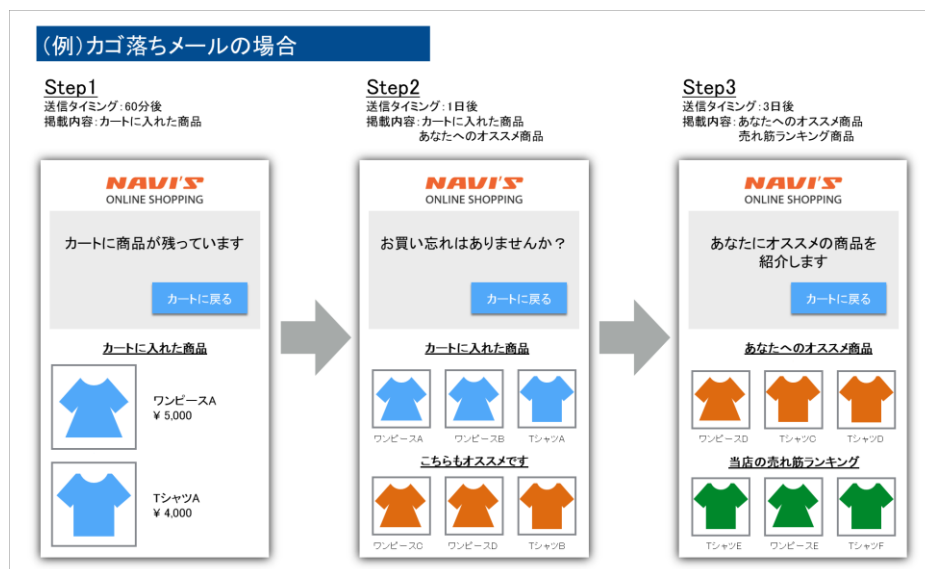
ナビプラス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役執行役員 CEO：篠 寛、以下：ナビプラス）は、同社が開発・提供するリターゲティングソリューション「NaviPlus リタゲメール」のフォローメールに自動掲載できる商品レコメンドの種類を拡充しました。これにより、「NaviPlus リタゲメール」を利用する EC 事業者は、サイト訪問者の再訪問率と購入転換率の向上が見込めるフォローメールの送信が可能になります。

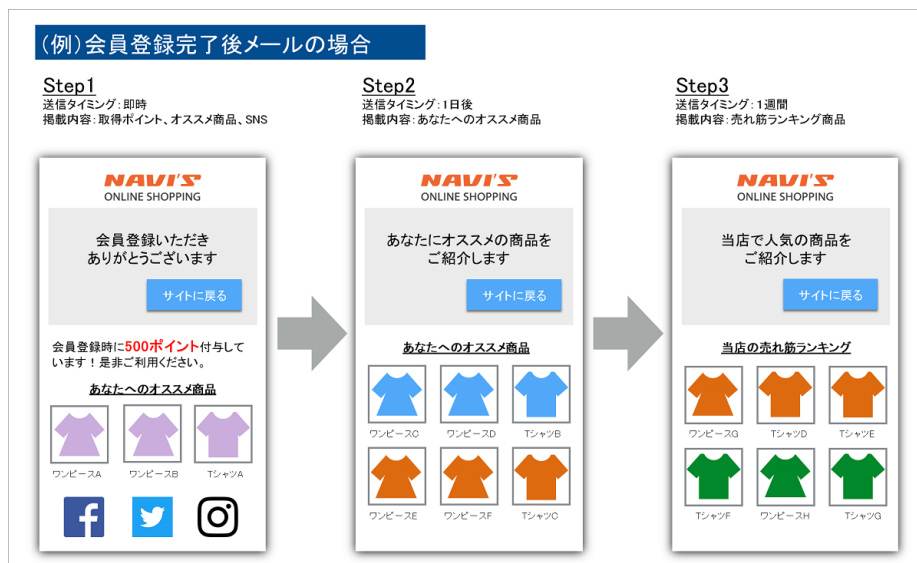
今回商品レコメンドの種類を拡充したことで、以下のような EC 事業者の課題を解決できるようになりました。

<課題> 「カゴ落ちメール・ブラウザ放棄メールでは、カゴ落ち・ブラウザ放棄した商品しか掲載できていない」  
カゴ落ち・ブラウザ放棄した商品に関連する商品やランキング等をフォローメールに自動で掲載することにより、オススメの幅を広げ、EC サイト訪問者の再訪問率と購入転換率を向上させます。

<課題> 「会員登録完了後・購入完了後のお客様に対し、適切な商品提案ができていない」  
会員登録完了後・購入完了後のお客様に、EC システムからの完了通知だけでなく、完了から1日後、1週間後、1ヶ月後など数回のステップメール配信に商品レコメンドを組み合わせることで、的確なタイミングで適切な商品の提案が可能です。

<課題> 「フォローメールに掲載するコンテンツを増やすには工数がかかる」  
EC 事業者は複雑なシナリオの設定やクリエイティブの準備が必要なく、「NaviPlus リタゲメール」の管理画面より簡単にフォローメールのコンテンツ作成が可能となります。

**■利用例**

**NEWS RELEASE****■追加機能**

- ・ サイト訪問者が閲覧した商品情報を元に、次に閲覧する、または、購入する可能性の高い商品を表示
- ・ サイト訪問者がカートに入れた商品情報を元に、次に閲覧する、または、購入する可能性の高い商品を表示
- ・ サイト訪問者が購入した商品情報を元に、次に閲覧する、または、購入する可能性の高い商品を表示
- ・ アクセス件数上位の人気商品を表示
- ・ 売上件数上位の人気商品を表示

ナビプラスは今後も「NaviPlus シリーズ」のさらなる機能強化を図り、EC 事業者のマーケティングを支援していきます。

**【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。

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

**【NaviPlus シリーズについて】**

「NaviPlus シリーズ」は、「レコメンド」「サイト内検索」「レビュー」「リタゲメール」「越境EC販売代行」の各エンジンで構成される統合型のマーケティングソリューションです。ユーザーがサイトに流入した後のコンテンツとナビゲーションを最適化し、販売機会を最大化します。限られた予算と人員で適切な施策を実行し、確実に成果を出したいEC事業者のマーケティングに「安心」と「充実」を「NaviPlus」は提供します。

**【ナビプラスについて】**

株式会社デジタルガレージの子会社として、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：代表取締役執行役員 CEO 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

---

**NEWS RELEASE**

資本金：2億2,000万円

URL：<http://www.naviplus.co.jp/>