

リピーター転換系 F2転換

初回購入者に向けた、名刺代わりの施策
ロイヤリティーを高める内容を訴求すると**F2転換率は2倍**に！



推奨配信タイミング

初回購入をした



Point
01

前回購入時間と同じ時間に
配信すると開封率UP

Point
02

実施している企業の平均
F2転換率「30~40%」

リピーター転換系

F2転換

施策状態	有効
種類	① フォロー
送信元名称 クラプロックス公式オンラインストア	
日付条件	
紋り込み条件 ② <input checked="" type="radio"/> 初回購入日から	
③ 3	日経過後に送信
履歴条件	
④ 累計購入回数	1 回 ~ 1 回
最新購入商品選択	
最新購入商品備考	
メディア	

※ 最新発送日から 最新購入日から 指定商品初回購入日から

指定購入商品選択

商品選択

商品数 購入回数 回 ~ 回

全般 商品別

カンマ区切りで複数入力可能。

選択

step 01

種類「フォロー」を選択

step 02

日付条件：初回購入日から

step 03

初回購入日からの経過日数を設定

step 04

新規顧客のみに配信する場合は

累計購入回数：1～1に設定

(初回流入顧客を全員を対象にする場合は、設定不要)