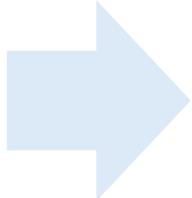


# — かご落ち

行動履歴  
(+在庫変動)



顧客ごとの行動履歴商品を  
メール本文に表示

The email header includes the store name 'mita store CYOKOYA'. The body starts with a greeting '[name]様' and a message of thanks. It then asks if the recipient remembers items left in their cart. Below this, a section titled 'カートに入れた商品' (Items in the cart) shows three products: an alarm clock, a flower wreath, and an aroma diffuser, each with its price and a link to purchase. At the bottom, there's a note about不明な点がございましたらお気軽にお問い合わせください (If you have any questions, please feel free to inquire) and social media links.

いつも CYOKOYA 三田店をご利用いただき、誠にありがとうございます。

現在、[name]様のカートに以下の商品が残っておりますが、  
お買い忘れはございませんでしょうか？

カートに入れた商品

アラームクロック	フラワーリース	アロマデフューカー
1,078円(税込)	2,546円(税込)	
2,860円(税込)		

ご不明な点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

[Facebook](#) [X](#) [Instagram](#) [YouTube](#)

## 機能

- ・ かご落ち
- ・ 行動履歴 + 在庫変動
- ・ 閲覧落ち
- ・ 行動履歴 + 価格変動
- ・ お気に入り落ち

の行動履歴（+在庫変動）起点で  
行動履歴商品をメール本文に表示して配信が可能。  
※配信可能な内容はカートごとに異なる場合がございます。

## こんなお悩みにお勧め

■ 配信施策でコンバージョンを上げたい  
→配信施策の中でコンバージョン率NO.1なので  
短期的に施策でコンバージョンを出したい企業に推奨

■ メルマガの効果を最大化させたい  
→メルマガで多数顧客をサイトに遷移させた後  
購入に至らなかった顧客に対してリマインド可能に

料金確認・導入のご相談料金は [support@ltv-x.jp](mailto:support@ltv-x.jp) まで