

リピーター転換系 休眠引き上げ

購入後しばらくたっても再購入が無いお客様にアプローチ
離脱になる前のフォローアップが鍵！



推奨配信タイミング

初回orリピート購入



Point
01

前回購入商品を差し込む
のが有効的！

Point
02

初回離脱とリピート離脱では
アプローチの方法を変えてみましょう！

Point
03

メールを見てない方には
DMでも訴求可能！

リピーター転換系 休眠引き上げ

※購入があった場合、2通目以降の配信を停止する場合は「シナリオの停止購入商品」を選択

自動シナリオ

シナリオの停止購入商品:

商品選択

DM追加

+ 施策追加

II 停止

シナリオ8

施策状態	有効	
種類	① フォロー	メモ
送信元名称	E7検証用	
日付条件	絞込み条件	
<input type="radio"/> 最新発送日から <input type="radio"/> 初回購入日から <input checked="" type="radio"/> ② 最新購入日から <input type="radio"/> 指定商品初回購入日から	③ 90 日経過後に送信 指定購入商品選択 商品選択	
履歴条件	履歴グループ選択	
④ 累計購入回数 回 ~ 回 更に絞る 商品数 購入回数 回 ~ 回 最新購入商品選択 商品選択 最新購入商品備考 カンマ区切りで複数入力可能。 メディア 選択	選択 <input checked="" type="radio"/> 全体 <input type="radio"/> 商品別	

step 01

種類「フォロー」を選択

step 02

日付条件：最新購入日から

step 03

最新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

リピート顧客のみに配信する場合は

累計購入回数：2～に設定