



orange mail

オレンジメールの使い方を

ステップアップしよう！

Copyright © Orange Spirits Co., LTD. All rights reserved.

最終更新: 2018/02/15



オレンジメール

orange mail

オレンジメールは、「日本一使いやすい！」と喜んでお使いいただけるよう
使いやすさにこだわったメール配信システムです。

みなさん、メール配信は順調ですか？

実は世の中には、メール配信を上手く活用できていない方大勢います。

そういう方の特徴は

「ビジネス本体を始めるまでに、ビジネス以外のことで時間がかかりすぎてしまって、ビジネスを挫折してしまう」

ということで。特にビジネスを始めたばかりの方は注意する必要があります。

このマニュアルでは

「インターネットをはじめて触れて1年以内の人が、すんなりとビジネスに必要な最低限のメールマーケティングをはじめられる」

ためのノウハウをお伝えします。

もし操作を行って分からないことがあればサポートサイトにヒントがあるかもしれません。

ぜひ一度チェックしてみてください！

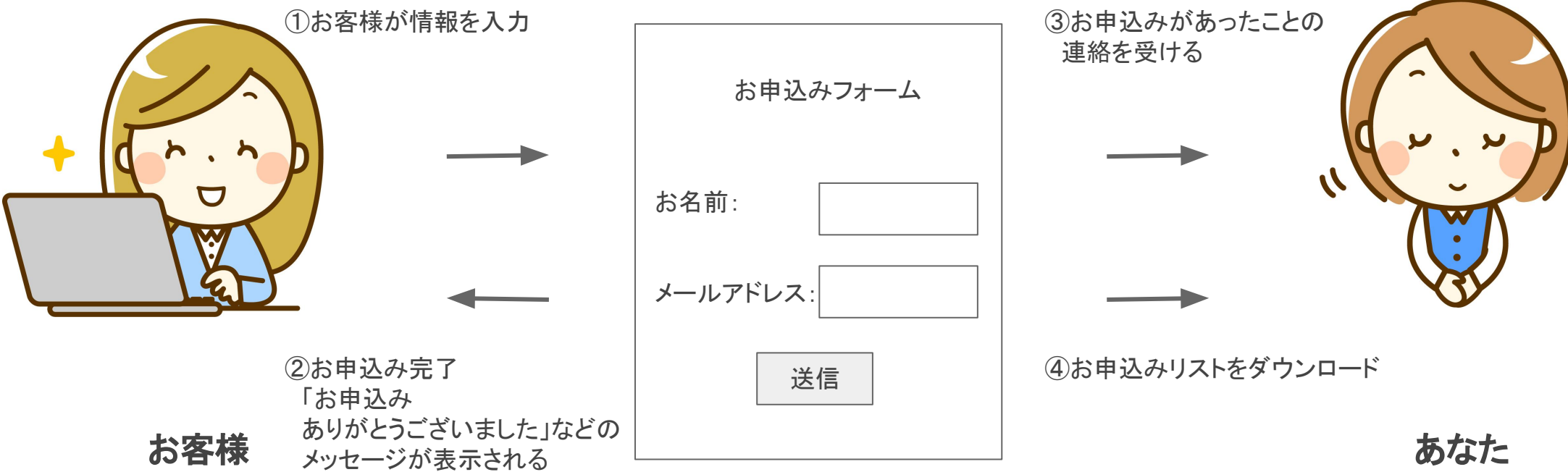
オレンジメール&オレンジフォームサポートサイト

<https://support.orange-cloud7.net/>

1. メールフォームとは
2. メール配信とは
3. ステップメールとは
4. メールマーケティングとは
5. <実践>①見込客を効果的に集める
6. <実践>②見込客へ効果的に商品を売る
7. <実践>③購入客を効果的にアフターフォローする
8. <ケーススタディ1>異業種交流会で名刺交換したあと、メルマガを通じてお礼する
9. <ケーススタディ2>ステップメールの最終話まで配信完了した読者のみメルマガ配信したい
10. <コラム1>メール本文のリンクのクリック率を計測したい
11. <コラム2>バックナンバーの特定記事を削除したい



メールフォームとは、メルマガの読者登録をするときに、お客様の名前・メールアドレスを入力していただくものです。
 お客様がメールフォーム(お申込みフォーム)で情報を入力して「送信」ボタンをクリックすると
 あなたは、お客様からお申込みがあったことの通知を受けます。
 通知を受けると、お客様が入力した情報を確認できます。お客様が入力した情報を元にメルマガ配信を行います。
 ※メールフォームは、メルマガの読者登録以外でも利用ができます。(例: イベント参加フォーム、アンケートフォーム)




メール配信とは、お客様に送るメールのことです。

メール配信の中でも、定期的(毎日、毎月)にメール配信することを、雑誌(マガジン)になぞらえて「メールマガジン」と呼びます。




お客様

← メール配信




【1通目】
はじめまして。
メール講座のはじまりです。

← メール配信



【2通目】
今日はメールマーケティングを
全体的にみていきます。

← メール配信



【3通目】
今日は具体的な事例について
見ていきましょう。



あなた



ステップメールとは、あらかじめ用意しておいた複数のメールを、決められた時間で順番に配信していくメール配信のことです。
特定の商品売り時や、お客様のアフターフォローの際などに利用されます。

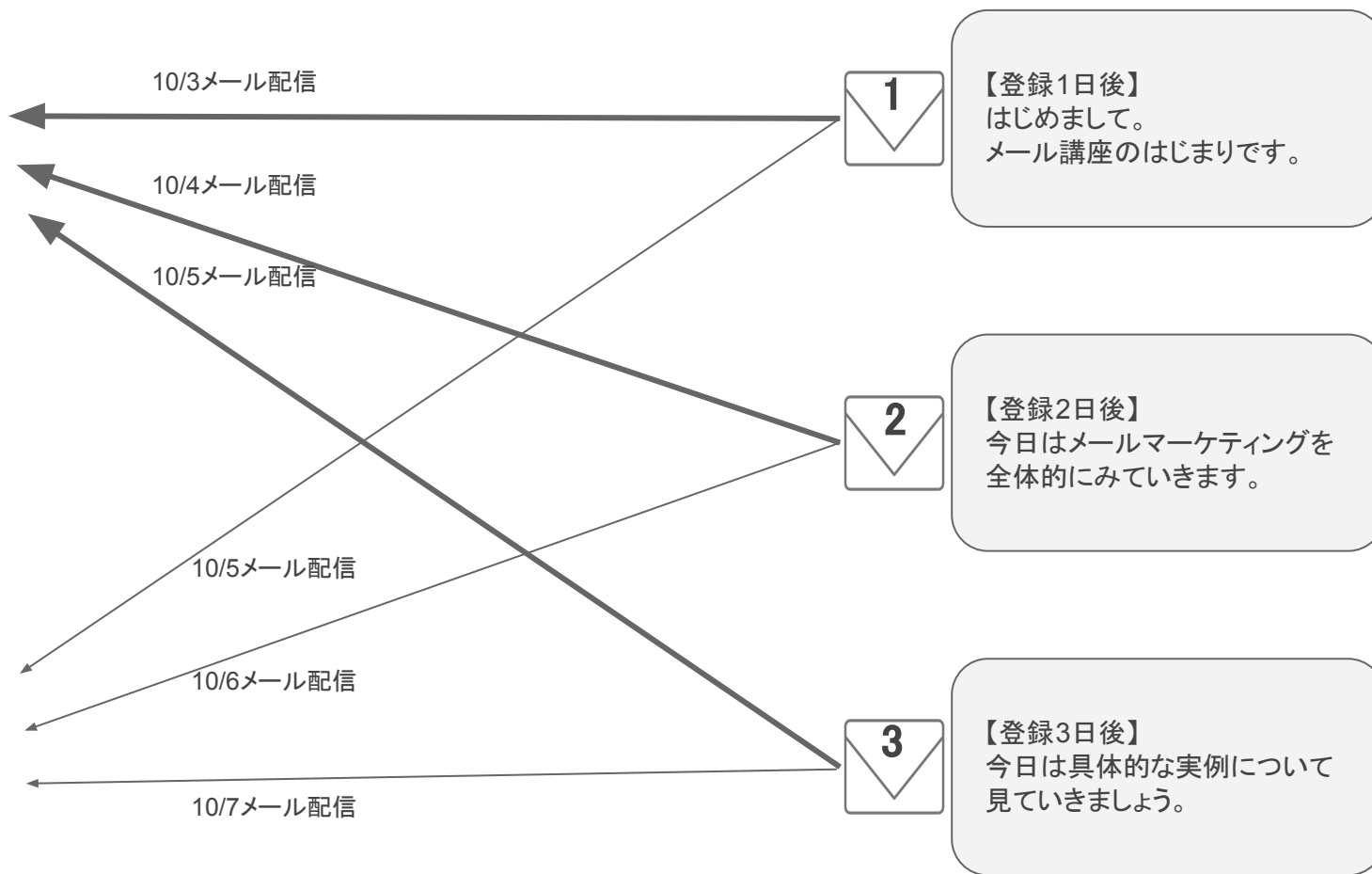


10/2読者登録

お客様



10/4読者登録



あなた

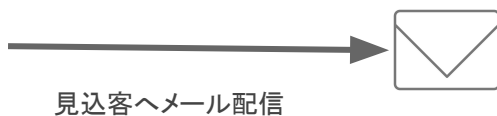
メールマーケティングとは、見込客や既存客に向けて、商品やサービスの理解を深めるためのメール配信をすることです。

商品説明だけでなく、創業者の想いなどを伝えることも非常に有効です。

具体的には、①まず見込客を効果的に集めて ②次に見込客へ効果的に商品売って ③最後に購入客を効果的にアフターフォローします。

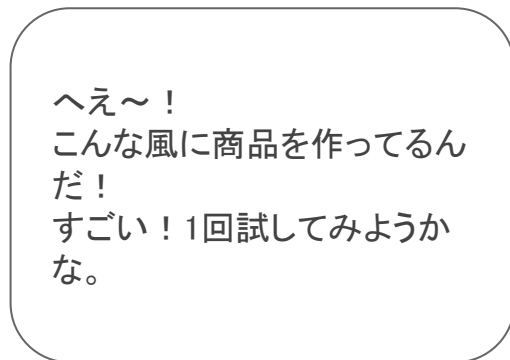


あなた



見込客へメール配信

はじめまして、●●です。
当社製品は●●にこだわって
●●を作っています。
今なら、お試しサンプルをご用意
しておりますので、ぜひこの機会
にお申込みください。



へえ～！
こんな風に商品を作ってるんだ！
すごい！1回試してみようかな。



見込客



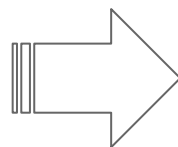
では、具体的に見込客を効果的に集める方法を確認していきましょう。
ここでは、Twitterとアメブロを利用して見込客を集める方法をご紹介します。

見込客が、いきなりメルマガフォームから読者登録することは、まずありません。
「●●●が欲しいから、メルマガに登録する」という流れが自然です。
以下のケースだと、キャンペーンに参加するためにメルマガに参加しています。

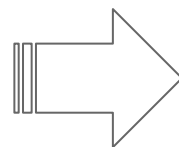
では、さっそく実践してみましょう！ TwitterはFacebookに、アメブロは他社ブログに置き換え可能です。



Twitter



アメブロ



オレンジメール

今日から●●キャンペーン実施中！
くわしくはブログを確認ください。
<http://ameblo.jp/xxxxxxx/>

●●キャンペーンの最新情報をGETしたい方は、メルマガ登録が便利です！
<http://xxxxxxx/> ←メルマガフォームのURL

●●キャンペーンについてお知らせです！
●月●日までに●●を購入された方の中から
限定●名に特別プレゼントを差し上げます。

次に、具体的に見込客へ効果的に商品売る方法を確認していきましょう。

みなさんは、レビット博士のこんな格言を知っていますか？

” ドリルを買う人が欲しいのは「穴」である ”

マーケティングで大切なのは、この考え方です。

お客様が何に悩んでいて、何を解決するために、あなたの商品(サービス)を購入するのか？を深く掘り下げましょう。

掘り下げは終わりましたか？

では、次にあなたがどんな想いでその商品(サービス)を作っているのかを、メルマガで伝えていきましょう。

たとえば、こんなメルマガです。

この度は、●●の購入をご検討いただき誠にありがとうございます。

●●様は、●●という悩みをお持ちではないでしょうか？

当社、多くの方が悩んでいる●●を解決したい！という想いで●●を作りました。

●●で悩んでいる方は、とくに●●という特徴がございます。

私自身も昔は●●でした。

●●には、体験版をご用意しております、もしよろしければご利用いただければ幸いです。

まずは●●をお試しいただき、効果を実感できましたら、●●を購入ください。

購入はこちらから→<http://xxxxxxx.com>

最後に、購入客に効果的にアフターフォローする方法を確認していきましょう。

商品(サービス)は販売して終わり、ではありません。

「取り扱い説明書」や「問い合わせ先」のない商品(サービス)を購入する気持ちにはなれませんよね。

どんな商品(サービス)でも、必ずお客様へのアフターフォローが必要です。

お客様がメルマガ読者であれば、効果的にアフターフォローすることが可能です。

具体的には、以下のメールを送るとよいです。

1. 購入直後にお礼のメールを送る 例:購入ありがとうございました!お困りのことはありましたら、●●までお問い合わせください!
2. 購入翌日に、他の商品(サービス)を紹介する 例:●●の使い心地はいかがですか?当社では●●も扱っております。
3. (月額課金製品であれば)課金10日前に課金の連絡をする 例:いつもご利用ありがとうございます。あと10日で次回の課金が行われます。

アフターフォローのメルマガでは、「よくある質問」や「便利な使い方」や「成功事例」などを継続的に配信すると効果的です。

アンケートの実施も行くと商品(サービス)の改善を行う際に便利です。

ぜひ実践してくださいね!

異業種交流会で、名刺交換をしました。

帰宅後にお礼のメールを送信、

1日後に情報提供のメールを送信、

2日後に詳細情報のメールを送信、

3日後に補足情報のメールを送信したいです。

そして突発的に、お茶会のお誘いのメールを送信したくなりました。

これをオレンジメールで実現するには、どうしたらよいでしょう？

■正解

『帰宅後のお礼のメール』を登録完了メールに設定、

『1日後に情報提供のメール』をステップメールで登録1日後に設定、

『2日後に情報提供のメール』をステップメールで登録2日後に設定、

『3日後に補足提供のメール』をステップメールを登録3日後に設定、

その後、読者登録画面で「登録完了メールを送信する」にチェックを入れて、読者を登録します。

その後突発で、『お茶会のお誘いのメール』をメルマガで配信を設定すれば実現できます。

お客様にステップメールAを配信しています。

ステップメールAを最終話まで配信した後は、読者をメルマガBに移行したいです。

これをオレンジメールで実現するには、どうしたらよいでしょう？

■ 正解

ステップメールAのプランで「ステップメール」>「ステップ配信予約」をクリックします。

「ステップメール自動連携」>「コピー／移動先プラン」で、メルマガBを選択します。

ラジオボタン(コピーor移動)は「移動」を選択します。

最後に「登録」をクリックします。

(参考)

読者をステップメール終了後に、次のプランに移動する

<https://support.orange-cloud7.net/step/>

オレンジメールでは、読者がメール本文のリンクをクリックしたか計測することができます。
ここでは、クリック率を計測するために必要な設定と、クリック率の確認方法を解説します。

■おおまかな流れ

1. オレンジメールでメルマガ本文にリンクを入力する
2. メルマガ本文のクリック解析を有効にする
3. メルマガ配信する
4. オレンジメールの「メルマガ別クリック解析」でクリック率を確認する

手順1 オレンジメールでメルマガを作成して本文にリンクを入力する。本文の作成が終わったら「次へ」をクリックする。

✓メルマガの作成

配信内容	
件名(タイトル)	【特別号】ホリエモンセミナー開催のご案内 <input type="checkbox"/> マルチスプリット配信する
本文	<p>こんにちは。オレンジスピリッツ代表の野口洋一です。</p> <p>いつも当社のオレンジメール、オレンジフォームをご利用いただきまして本当にありがとうございます。近日、また新しいサービスがスタートしますので楽しみにしてください。</p> <p>さて、今日は「本当に特別のお知らせ」があってメールさせていただきました。</p> <p>実は、かのホリエモンこと堀江さんのセミナーの開催が実現したのです。</p> <p>このセミナーも堀江さんの側近の方と仲良くなり、お酒などをともにさせていただき、その末に実現。</p> <p>〈堀江さんにビールを注いでもらったときはうれしかったです。(笑)〉</p> <p>堀江さんといえば・・・ 手取20万未満から3000億円の資産を築いた人です。</p> <p>なぜ係争中の堀江さんを講師にお招きしたのかなどはページを参考にしてください。</p> <p>http://www.horiemon-episode0.com/R2D2/</p>
PRリンク	<input type="checkbox"/> オレンジメールのPRリンクを挿入
配信日時	2010年01月15日 21時00分頃
絞り込み条件	<input checked="" type="radio"/> なし <input type="radio"/> すべての条件を含む <input type="radio"/> いずれかの条件を含む
<input type="button" value="次へ"/>	

リンクを入力して、「次へ」ボタンをクリック。

手順2 「クリック解析」で、クリックしたか知りたいリンクにチェックをいれます。

さて、
今日は「本当に特別のお知らせ」があってメールさせていただきました。

実は、かのホリエモンこと堀江さんのセミナーの開催が実現したのです。

配信日時 2010年01月15日 21時00分頃

クリック解析 クリック解析(URL短縮)を有効化したいURLにチェックを入れ、URLクリック時にポイントを加算したい場合は、ポイント数を入力してください。

<input type="checkbox"/> すべて選択	クリック時加算ポイント
<input checked="" type="checkbox"/> http://www.horie-mon-episode0.com/R2D2/	10
<input checked="" type="checkbox"/> http://www.horie-mon-episode0.com/R2D2/	0
<input checked="" type="checkbox"/> http://www.horie-mon-episode0.com/R2D2/	0
<input type="checkbox"/> http://form.os7.biz/	0
<input type="checkbox"/> http://mail.os7.biz/	0
<input type="checkbox"/> http://af.os7.biz/	0
<input type="checkbox"/> http://form.os7.biz/f/fe4afdc0/	0

絞り込み条件 全読者に配信

指定した配信日時メルマガを配信します。

今すぐメルマガを配信します。(配信日時は無視されます。)

発行者メールアドレス宛に、読者の姓・名を「オレンジ太郎」にしてテスト配信します。

クリックしたか知りたいリンクを
チェック。

手順3 次に、リンクをクリックしたときに、読者に加えるポイントを入力します。ポイント未入力の場合はクリック数だけ計測します。

手順4 手順3まで終わったら、「配信予約」または「即時配信」をクリックして、メルマガ配信します。

さて、今日は「本場に特別のお知らせ」があってメールさせていただきました。

興は、かのホリエモンこと堀江さんのセミナーの開催が実現したのです。

配信日時 2010年01月15日 21時00分頃

クリック解析 クリック解析(URL短縮)を有効化したいURLにチェックを入れ、URLクリック時にポイントを加算したい場合は、ポイント数を入力してください。

<input type="checkbox"/> すべて選択	クリック時加算ポイント
<input checked="" type="checkbox"/> http://www.horiemon-episode0.com/R2D2/	<input type="text" value="10"/>
<input checked="" type="checkbox"/> http://www.horiemon-episode0.com/R2D2/	<input type="text" value="0"/>
<input checked="" type="checkbox"/> http://www.horiemon-episode0.com/R2D2/	<input type="text" value="0"/>
<input type="checkbox"/> http://form.os7.biz/	<input type="text" value="0"/>
<input type="checkbox"/> http://mail.os7.biz/	<input type="text" value="0"/>
<input type="checkbox"/> http://af.os7.biz/	<input type="text" value="0"/>
<input type="checkbox"/> http://form.os7.biz/t/fe4afdc0/	<input type="text" value="0"/>

絞り込み条件 全読者に配信

指定した配信日時にメルマガを配信します。

今すぐメルマガを配信します。(配信日時は無視されます。)

発行者メールアドレス宛に、読者の姓・名を「オレンジ太郎」にしてテスト配信します。

リンクをクリックしたときに
読者に加えるポイントを入力。
ポイント未入力時はクリック数だけ計測。

「配信予約」または「即時配信」をクリック。

手順5 メルマガ配信が完了したら、「メルマガ」>「メルマガ別クリック解析」をクリックします。



手順6 メルマガ別のクリック率が表示されます。

全クリック数・・・リンクがクリックされた回数。同じ人が2回クリックしたら「2」と表示される。

ユニーククリック数・・・リンクをクリックした人数。同じ人が2回クリックしたら「1」と表示される。

✓ **メルマガクリック解析**

メルマガ別クリック数					
配信日時	件名 (タイトル)	配信数	全クリック数	ユニーク クリック数	ユニーク クリック率
2014-12-15 06:32:11	メンテ後テスト1412150M	4	1	1	25.0 %

URL別クリック数					
最終配信日時	クリックURL	最大読者数	全クリック数	ユニーク クリック数	ユニーク クリック率
2014-12-15 06:32:11	http://mail.os7.biz/admin/mm_make/jvoR	4	1	1	25.0 %

(参考)

URL別クリック率は、URL毎のクリック率です。

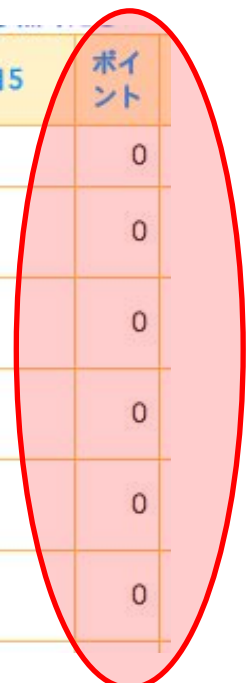
例えば、複数のメルマガに同じURLを記載している場合は、該当のURLが載っている全てのメルマガのクリック率が計測できます。

手順7 手順3でポイントを設定している場合、クリック回数に応じて付与されたポイントを確認することができます。
ポイントを確認するには、まず「読者管理」>「読者一覧」をクリックします。



手順8 「読者一覧」の「ポイント」の列で、付与されたポイントが確認できます。

登録日時 ▾	フォームID	項目1	項目2	項目3	項目4	項目5	ポイント
2015年6月2日(火) 11時42分							0
2015年3月18日(水) 0時00分							0
2015年3月18日(水) 0時00分							0
2015年3月18日(水) 0時00分							0
2015年3月18日(水) 0時00分							0
2015年3月18日(水) 0時00分							0

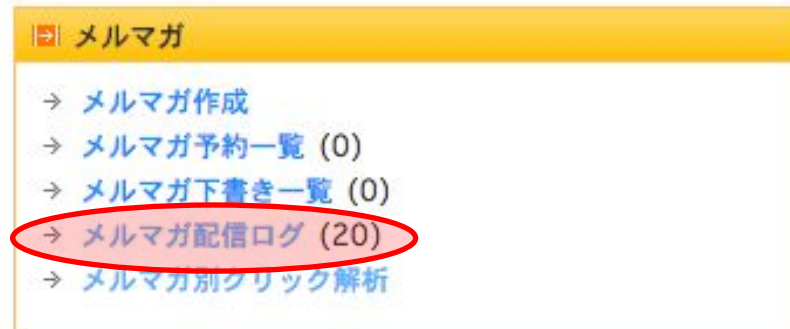


過去に配信したメルマガはバックナンバーとして全て公開することができます。

ただし、テスト配信したメルマガはバックナンバーの載せたくないのので、特定記事(バックナンバー)だけ消したいことがあります。

さっそくバックナンバーの特定記事を削除する手順を確認していきましょう！

手順1 「メルマガ」>「メルマガ配信ログ」をクリックする。



手順2 削除したいメルマガの列の「削除」をクリックする。これでバックナンバーから特定記事が削除されました！

メルマガ配信ログ一覧						
		全20件中 1件 - 20件目を表示				
最初のページ		前のページ	次のページ	最後のページ		
件名(タイトル)	配信日時 ▾	絞り込み条件	配信数	状態	削除	コピーして作成
ブラックリストテスト2	2015年6月2日(火) 13時05分	全読者に配信	3	配信済	削除	メルマガステップ
ブラックリストテスト	2015年6月2日(火) 11時43分	全読者に配信	3	配信済	削除	メルマガステップ

(参考)

バックナンバーの修正について

基本的にバックナンバーの修正はできません。しかし、過去の日付で配信予約することで、ほぼ同様の対応が可能です。

メール配信の際、読者に同じ記事が配信されないように、「条件配信」機能で、自分だけに配信するようにしてください。

そして、修正したい記事は削除します。なお、記事の削除の際、アクセス解析は、無効になりますのでご注意ください。

以上で、あなたのビジネスを一步前進させるオレンジメールの使い方は終わりです。

効果的なメルマガ運営のイメージができたでしょうか？

オレンジメールサポートサイトには、よくある質問や色々なマニュアルが載っています。

オレンジメールについてわからないことがあれば、サポートサイトをチェックしてみてください！

オレンジメールサポートサイト

<https://support.orange-cloud7.net/>