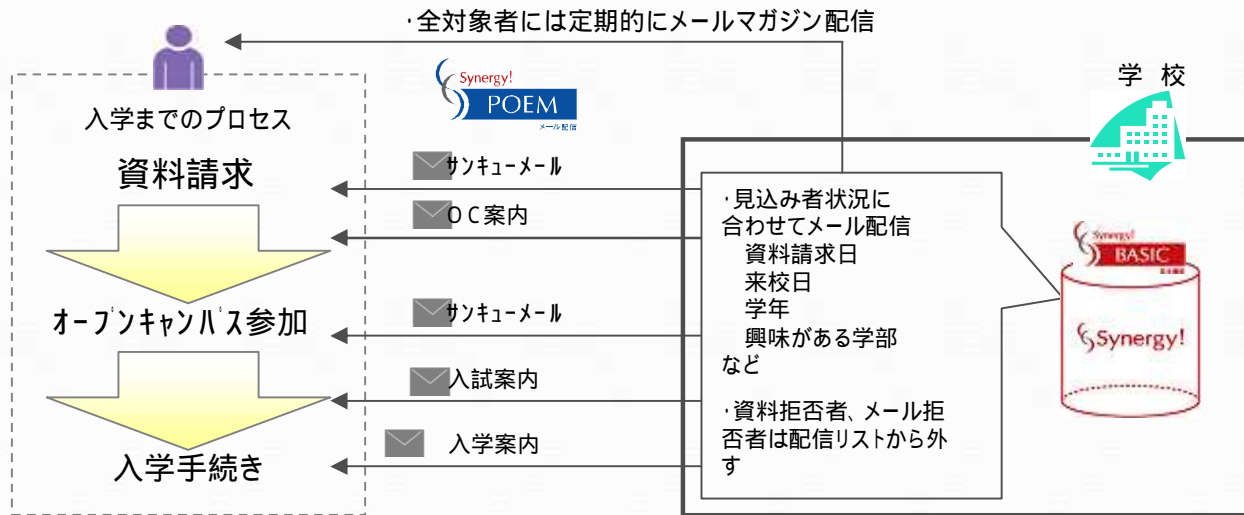


課題：入学見込み者に対するメールマガジンを実施したい



- メール配信例 -

【送付資料に空メールを添付、HPにメルマガ登録フォームを作成】

OC案内(対象 高校1年～3年生)

実施日程の1ヶ月前、2週間前、1週間前に資料請求者に配信。

DMではフォローできない場面(急な時間変更、日程変更、中止等)にも活用。

サンキューメール(自動配信)

資料請求、来校のタイミングに合わせて配信し、資料の開封率、学校への愛着を醸成する。

入試算内(高校3年生)

願書受付開始、出願締切り日などを配信。

入学案内(入学予定対象者)

入学手続き、寮案内、入学式の案内 など

定期配信(対象 高校1年～3年生)

- 事務局だより(各種情報発信)

- キャンパスライフレポート(学生コラム)

- 就職内定速報 等



お客様のニーズ

メールマガジンを配信したい
資料請求者をオープンキャンパス参加に結び付けたい
入学までの細かいフォローを行いたい
携帯電話へのメールを活用してアプローチを行いたい

Synergy!の提供サービス

顧客管理DB (BASIC)

メール配信システム (POEM)

具体的な実績

オープンキャンパスの参加者増加
パンフレットやDMの発送と組み合わせることで、相乗効果を生み、資料の開封率が向上

今まで乱発していたDMの一部をメール配信にすることでコスト削減に繋がった。

定期的にメール配信をすることで資料請求者の歩留まりが高まった

メールマガジン登録 資料請求という新しい流れができた

学生にダイレクトにアプローチできる携帯メールにより、資料請求者の入学率増加を実現！