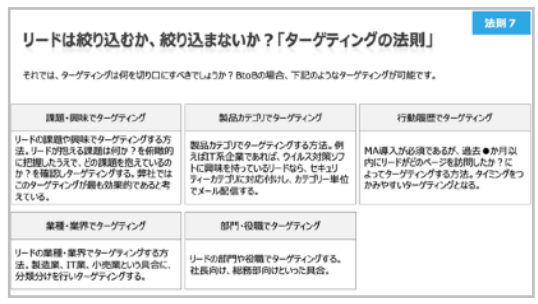
## この資料の目次と主な内容の詳細

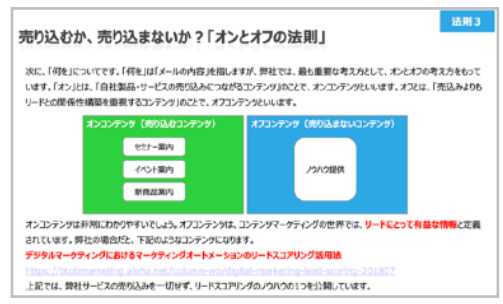
### 目次


- **「いつ、だれに、何を」**の３つで開封率・クリック率は決まる
- 「いつ」についての法則
  - **配信時間**は何時が良いか？「配信時間の法則」
  - **配信曜日**は何曜日が良いか？「配信曜日の法則」
- 「何を」についての法則
  - **売り込むか、売り込まないか？「オンとオフの法則」**
  - **開封率を高める件名の書き方の法則**
  - **読んでもらえるメールの本文の書き方の法則**
  - 読んでもらえるメールの本文の書き方の具体例と得られた効果
  - **クリック率を左右するWEB誘導の書き方の法則**
- 「誰に」についての法則
  - **リードは絞り込むか、絞り込まないか ？「ターゲティングの法則」**
  - BtoBの場合のターゲティングの切り口例


この資料を資料請求する＞＞

### いつ、だれに、なにをの３つの視点でBtoBメルマガの効果向上のコツを解説！




### 具体例や実行結果を交えながら解説

この資料を資料請求する＞＞