

BtoBメルマガで重要な 3つのKPIと改善するための具体策

メルマガのKPIは開封・クリックではない！？

この資料は、BtoBのメルマガのKPIについて解説しています。メルマガのKPIとしてよく「開封率やクリック率」が設定されますが、弊社では「開封率やクリック率」はメインのKPIにならないと考えています。この資料では、KPIを何に設定すべきか？なぜそのKPIが重要なのか？どのように改善していくのか？について解説します。ぜひ御社のメルマガ運用にお役立てください。なお、MAを活用していないと計測できないといったKPIを設定しているわけではありませんので、MAを活用していない場合でも問題ありません。

主な目次・内容

1. BtoBメルマガの年間計画とKGI/KPI
 1. BtoBメルマガの年間計画とは？
 2. BtoBメルマガのKGIについて
 3. BtoBメルマガのKGIから3つのKPIを選定
 4. 3つのKPIがKGIに与える影響と関連性・重要性
2. 3つのKPIを高めるコツ
 1. コツ1：メルマガは「私信風メール」で配信する
 2. コツ2：「返信誘導するライティング」
 3. コツ3：「私信風アンケートメール」
 4. コツ4：「ニーズ活用」

[申し込みする](#)