

目次

目次

1. メールビズハンター「TRICORN(トライコーン)」紹介	P2-7
2. メール配信ASPサービス「@UTOBAHN(アウトバーン)」	P8-38
3. WEBマーケティング用顧客管理システム「KREISEL(クライゼル)」	P39-47
4. Eメールマーケティング「EXROAD(エクスロード)」	P48-54
5. モバイルマーケティング用空メールシステム「KARAMELU(カラメル)」	P55-56
6. インターネットマーケティングオペレーション「IMOSSS(アイモス)」	P57-59
7. SaaS型メール配信アプリケーション「Autobahn for AppExchange(アウトバーン フォー アップエクスチェンジ)」	P60-61
8. システム開発	P62
9. 会員獲得支援「BOULVERD(ブルバード)」	P63-67
10. トピックス「トライコーンからのご案内」	P68-75

1-1. メールBizハンター「TRICORN(トライコーン)」紹介

トライコーンは、企業がメール配信を行う際に求められるサービスのAからZまでを総合的に提供できる、日本では数少ないメール配信サービス専門企業です。

1996年のインターネット黎明期にファーストニュースというメールマガジンを創刊し、7万人以上の読者に向けて配信してきました。そのファーストニュースで培った配信ノウハウを元にして、メール配信の機能を開発し、様々なサービスをリリースしてきました。自社でメールマガジン媒体を運営してきた経験があることによって、単純にメール配信システムを提供するだけではなく、自らの経験を元にしたメールマーケティングのノウハウまでを総合的に支援できるのです。

現在、官公庁や金融機関、上場企業を中心にトライコーンのサービスをご利用いただいている企業様は、700社以上(2008年5月現在)に及び、企業向けのメール配信システムを提供している企業としては信頼、実績ともに日本最大のベンダです。また、ご利用いただいている企業様の業種は多岐に渡り、一度トライコーンのサービスをご利用いただいた企業様は、継続してご利用いただいているという点がサービスの大きな特徴です。

トライコーンは、世界のメール配信業界の健全な発展のために、今後も日本を代表する業界のリーダとして、メールに関する新しいサービス、テクノロジー、ノウハウを提供し続けます。

トライコーン株式会社 会社概要

経営理念

インターネットを使った新しいライフスタイルを提案することにより、世界中の人々を物心両面で豊かになるように支援する。

モットー

1. フロンティア (オリジナルのアイデアで勝負)
2. グローバル (世界規模で通じるサービスの開発)
3. プロフェッショナル (品質の高いサービスの提供)
4. スピード (過ちを恐れない即断即決)
5. アクション (フットワークは軽く、まず行動)
6. スリル (ワクワクさせるようなサービスの提供)
7. ファン (厳しさの中にも楽しさを見つけ出す)

事業内容

電子メールを利用したビジネスモデルの企画と運営

法人向けサービス

メール配信 ASP サービス「@utobahn (アウトバーン)」の企画、制作、運営
Eメールマーケティング「EXROAD (エクスロード)」の企画、制作、運営
顧客獲得支援「BOULVERD (ブルバード)」の企画、運営
WEBマーケティング用顧客管理システム「KREISEL (クライゼル)」の企画、制作、運営
モバイルマーケティング用空メールシステム「KARAMELU (カラメル)」の企画、制作、運営
インターネットマーケティングオペレーションサービス「IMOSSS (アイモス)」の企画、制作、運営
SaaS型メール配信アプリケーション「Autobahn for AppExchange」の企画、開発、運営

社名

トライコーン株式会社

所在地

〒160-0015
東京都新宿区大京町 24 住友外苑ビル 5F

電話

03-5919-0041 (代表)

FAX

03-5919-0042

電子メール

sales@tricorn.co.jp

ウェブ

http://www.tricorn.co.jp/

創業

1996年9月16日

設立

1997年2月10日

代表取締役

花戸 俊介 (はなと しゅんすけ)



登録範囲:
1. データベース連動型電子メール配信ASPサービス
2. 顧客管理データベースASPサービス
3. モバイルマーケティング用メール配信ASPサービス
4. セールスフォース対応メール配信アプリケーションサービス
5. メールマーケティングアウトソーシングサービス
6. ウェブマーケティングオペレーションサービス
2006年4月6日付適用宣言書 第2版

1-2. メールピズハンター「TRICORN(トライコーン)」主な取引先

内閣府	カーコンビニ倶楽部株式会社
外務省	株式会社ビームス
総務省	株式会社イエローハット
農林水産省	株式会社宝くじネット
財務省	株式会社東急文化村
人事院	株式会社インテリジェンス
警視庁	株式会社ダイヤモンド・ビッグアンドリード
国際協力銀行	株式会社日本マンパワー
国立国会図書館関西館	株式会社デジタルスケープ
財団法人世界自然保護基金ジャパン	株式会社日本能率協会総合研究所
財団法人大阪国際経済振興センター	SMEC コンサルティング株式会社
財団法人足立美術館	株式会社アパレルウェブ
社団法人日本ネットワークインフォメーションセンター	彼方株式会社
社団法人日本証券アナリスト協会	株式会社市場調査社大阪
独立行政法人産業技術総合研究所	株式会社サントリーショッピングクラブ
株式会社電通	株式会社内田洋行
株式会社電通テック	ヤマトシステム開発株式会社
株式会社電通アベニューA レイザーフィッシュ	キヤノンビーエム大阪株式会社
株式会社サイバー・コミュニケーションズ	株式会社東急リゾートサービス
株式会社博報堂	株式会社スペースアルク
株式会社博報堂アイスタジオ	ニュージーランド航空
株式会社アサツーディ・ケイ	ビジネスデザイン株式会社
ネットイヤーグループ株式会社	株式会社コガネイ
大日本印刷株式会社	株式会社ジャパンマテリアル
株式会社 DNP デジタルコム	株式会社ビー・スタイル
テレビ東京ブロードバンド株式会社	株式会社大塚ビジネスサービス
株式会社セブテーニ	フランクリン・コヴィー ジャパン株式会社
株式会社インターバル	株式会社 IDG ジャパン
株式会社リクルート	リード エグジビション ジャパン株式会社
株式会社朝日新聞社	株式会社四国新聞社
株式会社朝日広告社	アルキカタ・ドットコム株式会社
株式会社 BS 朝日	株式会社ベルシステム 24
長野朝日放送株式会社	デジタルハリウッド株式会社
株式会社ビデオリサーチ	株式会社デジタルフォレスト
インデックスミーメディア株式会社	株式会社セールスフォース・ドットコム
株式会社ピーエー	KLab 株式会社
アド・デジタル株式会社	オーバーチュア株式会社
株式会社ベスタネット	株式会社 ウェブマネー
株式会社ファインドスター	株式会社カービュー
野村證券株式会社	株式会社日本レジストリサービス
日興コーディアル証券株式会社	
株式会社フィスコ	他
株式会社ジャフコ	
株式会社日立製作所	
富士写真フイルム株式会社	
日本たばこ産業株式会社	
ファイザー株式会社	
株式会社 USEN	
株式会社ジェイティービー	
キーコーヒー株式会社	
日本ミルクコミュニティ株式会社	
株式会社ミツカン	
株式会社ディーエイチシー	
株式会社アルピオン	
株式会社 NEC エレクトロニクス	
日本ベリサイン株式会社	
サイバートラスト株式会社	
トレンドマイクロ株式会社	
株式会社東急百貨店	

2008年5月現在

トライコーン サービス一覧

法人向けサービス

メール配信 ASP サービス「アウトバーン」

アウトバーンとは、トライコーンが ASP (アプリケーション・サービス・プロバイダ) 形態で提供するデータベース連動型メール配信システムのレンタルサービスです。単なる電子メール配信システムとしてだけでなく、会員制のコミュニケーション&データベースのツールとして様々な場面においてご利用いただくことができます。



Eメールマーケティング「エクスロード」

米国ではEメールを活用した短期的なプロモーション企画は"メールキャンペーン"と呼ばれて、定期的、継続的なメール配信とは区別して扱われています。エクスロードは、このメールキャンペーンに特化したトータルサポートサービスです。企画、制作から、運営、検証まで、メールキャンペーンに関する一貫した総合的なサービスをご提供いたします。



顧客獲得支援「ブルバード」

新規顧客の囲い込み、つまり、御社サービスを未だ知らないインターネットユーザの中から自社のサービスや製品に興味のあるユーザだけを会員として呼び込み、データベース化する、その支援サービスが「ブルバード」です。ブルバードは、良質なメールアドレスを数多く集め、メールマーケティングを成功に導きます。



メールフォーム作成 ASP サービス「マルチフォーム」

「マルチフォーム」機能は、大量のメールを配信して、会員データの管理に実績のあるアウトバーンのシステムを基盤にしています。アンケートやキャンペーンなどを企画してから実施するまでの期間を短縮し、柔軟性と拡張性に優れた登録用フォームとデータベースを幾つでも設定していただける実用的な機能を搭載しています。



WEB マーケティング用顧客管理システム「クライゼル」

WEB マーケティングを行い顧客リストの獲得を続けていると、リストを効率的に活用するため、一元管理の必要が発生してきます。クライゼルではネット、リアルで獲得したアドレスを一元管理することができる機能が搭載されたデータベースシステムです。一元化した結果をもとにメールを配信したり、効果測定を行うことも可能です。



モバイルマーケティング用空メールシステム「カラメル」

モバイルマーケティングを実施する際に、携帯サイトへアクセスを誘導する必要がある場合があります。「カラメル」は携帯電話から空のメールを送信するだけで、予め設定してある文章を自動で返信するシステムです。空メールアドレスを複数設定することができ、ドメインは独自で設定することも可能です。



インターネットマーケティングオペレーションサービス「アイモス」

インターネットマーケティングのオペレーションを御社に変わって代行するサービスが「アイモス」です。Web制作、メール配信、事務局などに困った場合にすぐにサポートできる体制が整えています。Webマーケティングの専門家によるサービス提供なので、安心してお任せください。



SaaS型メール配信アプリケーション「Apex for AppExchange」

セールスフォース・ドットコムが提供するオンデマンド・プラットフォームで、日本最大級メール配信 ASP「アウトバーン」の SaaS 版のサービスです。Salesforce のメール配信機能を踏襲しながら、より便利に配信できることが特徴で、更に 24 時間 365 日のサポートや、固定課金制など、数多くの顧客の要望をサービスに反映させています。



個人向けサービス

「ファーストニュース」

1996 年に創刊した日本最古のホームページ紹介メールマガジン。ホームページを見せたい人、知らせたい人と、ホームページを見たい人、知りたい人を E メールの方でマッチングさせることに成功させ、メールマガジン会員数も 7 万件に達しました。2005 年 9 月 30 日の第 1000 号をもって休刊となりました。



コミュニケーションスクール メールコース「コルタ」

メールのコミュニケーションを学ぶことができるサイトです。メールに関する NEWS はもちろん、セキュリティ問題、いまどきの携帯メール事情、メルマガ配信の参考になる話題、最新トレンド情報、執筆コラム、各業界のメールマーケティング特集、BtoC メールマガスタント、メールに関する疑問・質問を掲載予定。携帯をバリバリ使いこなす若者から、これからメールを始めるご年配の方まで、「わかりやすく」「楽しく」をモットーに、メールの全てがわかるサイトを目指しています。



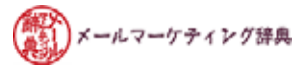
WEB 担当者御用達情報サイト「ウェブパーソンズ」

Web 担当者向け実務に役立つ情報サイトとして、最新ニュース、実践マーケティング情報、キャンペーン事例などを交えてご紹介します。インターネットサービス情報を紹介するサイトです。



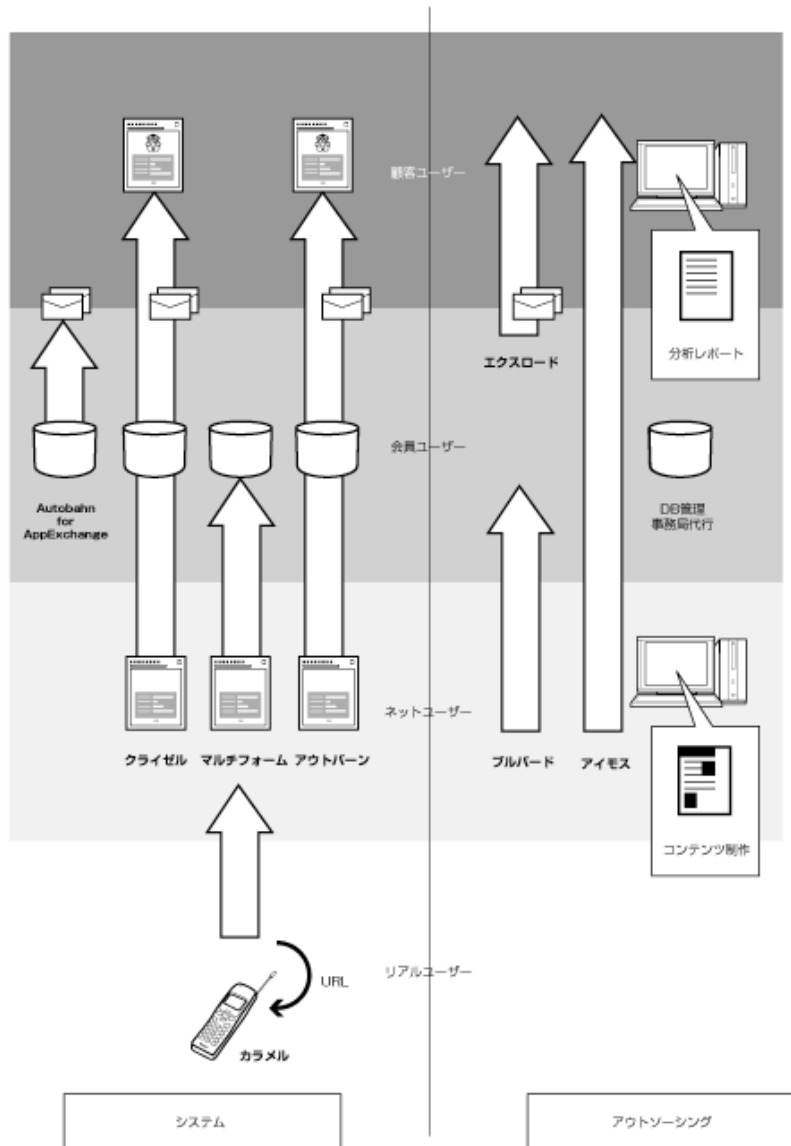
「メールマーケティング辞典」

メールマーケティングの用語集。トライコーンが提供する E メールマーケティング商品に関して、不明な点があるお客様が調べることが出来るサイトという方針だったが、現在では広く E メールマーケティングを実践する皆様のお役に立てるサイトを目指しています。



1-4. メールビズハンター「TRICORN(トライコーン)」が考える企業のメールマーケティング-1

企業がメールマーケティングを実施する際の目的の一つは「質が高く、数の多い顧客データベースを作成し、それを維持すること」で、御社のゴールに向かうこと」です。トライコーンではこの目的を達成するために、アウトバーン、エクスロード、フルバード、マルチフォーム、クライゼル、カラメル、アイモスという複数のソリューションを用意しています。



1-4. メールビズハンター「TRICORN(トライコーン)」が考える企業のメールマーケティング-2

STEP1 インターネットマーケティング活動の準備 「アイモス」

インターネットマーケティングを開始する際に、マーケティング企画をしたり、ホームページを制作したり、色々と作業が発生します。社内で実施するのが一般的ではありますが、御社の作業負担を軽減するサービスとしてトライコーンでは「アイモス」としてサービスを提供しています。

STEP2 潜在顧客に対する効果的なアプローチ 「ブルバード」

インターネットを利用している人々に御社のサービスを知ってもらうために、定期的にキャンペーンやプロモーションを実施して、自社のサービスを認知してもらうサービスをトライコーンでは「ブルバード」というソリューションで提供しています。

STEP3 見込み顧客の収集(意見や感想、問合せなど) 「マルチフォーム」

サイトを訪れてくれた人々を会員として囲い込んでデータベース化することは重要な施策です。好みや必要としている情報の種類などを詳細なデータとして収集することで、メールマガジンの配信を行えるようになります。そのためのデータベースとフォームを構築ツールとして、トライコーンでは「マルチフォーム」をご用意しています。

STEP4 モバイル用の顧客アドレス収集 「カラメル」

モバイルマーケティングを行う際に、空メールでアクセスを誘導することは欠かせない手法となっています。空メールアドレスの用意、自動返信メールの設定、レポートの提出までをトータルで対応するサービスを、トライコーンでは「カラメル」として提供しています。

STEP5 顧客情報の効率的な一元管理 「クライゼル」

様々なツールを活用して顧客情報を獲得した後は、顧客データを効率的に管理していかなければなりません。セキュアな状態でデータを保有できて、データの加工操作が簡単にできて、更にデータを有効活用することができるシステムが「クライゼル」です。

STEP6 定期的なメール配信 「アウトバーン」

会員にメールを配信して、質の高い顧客データベースを作るソリューションとして「アウトバーン」を提供しています。メールの配信を行うだけでなく、エラーアドレスや、よくメールを読んでもくれる方のアドレスなどを分析しながら、リストをクリーニングすることも可能です。

STEP7 単発的なメール配信 「エクスロード」

配信する時間がない、配信に適したシステムがない、配信ノウハウがないなどの場合、トライコーン社内のシステムの操作に長け、メール配信の経験が長い専門のスタッフが御社の配信を完全サポートするのが「エクスロード」です。

STEP8 配信後の検証、データ分析、その後のコンサルティング 「アイモス」

配信結果のデータが蓄積してくれば、次の施策を検討する際に有用な情報となります。これらの情報をしっかり集計して、御社が今後何をすべきか?をコンサルティングするのも「アイモス」がサポートします。



データベース連動型メール配信 ASP 「@UTOBAHN (アウトバーン)」

セキュリティとサポート体制で高品質を保つ
日本初 E メール配信 ASP システム

2-1.メール配信 ASP サービス「@UTOBAHN (アウトバーン)」概要

アウトバーン

アウトバーンとは、トライコーン株式会社が ASP (アプリケーション・サービス・プロバイダ) 形態で提供するデータベース連動型メール配信システムのレンタルサービスです。単なる電子メール配信システムとしてだけでなく、会員制のコミュニケーション & データベースのツールとして様々な場面においてご利用いただくことができます。

アウトバーンの特徴

その1 導入実績

一部上場企業をはじめとする大手企業や官公庁を中心に、700 社以上のご利用をいただいております。

その2 セキュリティ

管理画面や公開フォームは SSL に標準対応し、格納されるデータはデータセンターにて厳重に管理されております。稼動するサーバはすべて多重化され、システムとして高いセキュリティーを誇っております。また、アウトバーンを運用するトライコーン株式会社はプライバシーマーク、ISMS 認証取得企業です。

その3 低コスト

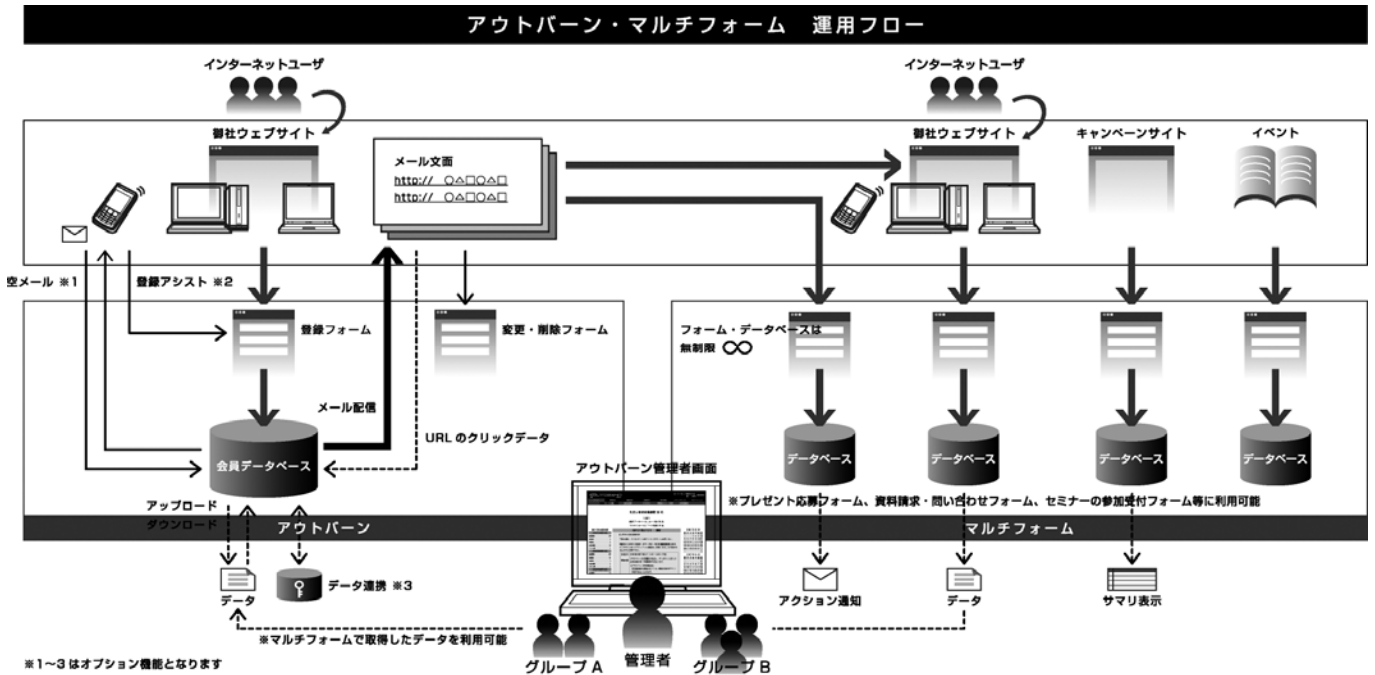
システム構築のようにハードウェア、ソフトウェアに対する初期投資をすることなく、高性能なシステムをすぐにご利用することができます。

その4 簡単操作

新たなソフトをインストールすることなく、すべての機能がブラウザで操作できます。操作画面のメニュー構成は分かりやすさを重視し、直感的に操作ができるインターフェースになっています。

その5 無償サポート

契約後は 24 時間、365 日のお問い合わせ受付をご用意しております。サポートデスク運用以外にも、初期導入時のコンサルティングサポート、運用開始後の教育支援サポートと、サポート体制が充実しております。



トップ画面

ナレッジ画面

現在システムに登録されている総会員数、過去 3 日間の会員数推移（登録数、削除数、総配信数、エラー数）、システムのバージョンアップやメンテナンス、障害情報などのお知らせ、配信用カレンダーなど、全体的な情報が表示されます。

会員数推移

昨日以前の会員数推移状況（現在の総会員数、登録者数、削除者数、総配信数、エラー数）を最大 60 日間分表示します。

ログアウト

システムからログアウトします。

管理者パスワード変更

管理者のパスワードを任意のパスワードに変更します。ご利用開始当初は、システムで自動的に割り振られたランダムなパスワードになっていますが、ご担当者様のみが知るパスワードに変更することで、システムへのアクセス制限によるセキュリティレベルを更に高くしていただけます。

公開画面表示

データベースの設定によって自動生成された会員公開用の画面（登録画面、更新画面、削除画面（パスワード認証ありなし）、パスワード再発行画面）を表示します。

最大レコード数表示

月次費用を算出するため、アウトバーン及びマルチフォームで利用されたデータベースごとの最大レコード数を前月と当月の2か月分表示します。

システム設定

チームメンバー管理

システムを操作するチームのメンバー（ログインネーム、氏名、メールアドレス、所属グループ）を登録します。メンバーは複数登録することが可能です。

チームグループ管理

システムを操作するグループを登録します。グループは複数登録することが可能です。アウトバーンでは、搭載された機能すべてに対して操作権限を設定することが可能です。操作権限はグループに対して設定し、メンバーはグループに登録されることで機能を利用できるようになります。登録されたグループは、文面登録、更新、配信予約、配信予約解除の後に送信される確認メールの宛先になります。メンバーの所属するグループ単位で、配信時の抽出条件を固定することが可能です。予めシステムによって設定されている抽出条件だけでなく、管理者によって設定された抽出条件についても固定することが可能です。

アクション通知機能

マスターシート（登録、更新、削除、パスワード再発行）、公開シート1（登録、更新、削除、パスワード再発行）、公開シート2（登録、更新、削除、パスワード再発行）、公開シート3（登録、更新、削除、パスワード再発行）の会員行動状況をメールによってリアルタイムに通知します。通知されるメールには、メールヘッダ、件名、メール本文（データベース項目の埋め込み、コンテンツパーツの埋め込み、クリックカウントの埋め込みも可能）、メール種別（テキストメール、HTML メール、TEXT/HTML のマルチパートメール）が指定できます。通知先は、チームグループ管理で設定することによって、特定のメンバーに限定することができます。

メールアドレス削除設定

データベースからメールアドレスを自動的に削除する際の条件（アドレス自動削除の可否、自動削除する場合のエラー回数設定、エラー回数をクリアにするまでの期間）を設定します。

その他のシステム設定

システム操作における微調整を行います。ユーザ公開画面インデックスの表示/非表示設定。配信予約での全員条件の表示/非表示設定。会員公開画面（登録、更新ログイン、更新、削除（パスワード認証なし）、パスワード再発行）でエラーが発生した場合のフォームの表示（エラーメッセージ+フォーム）/非表示（エラーメッセージのみ）設定。ダブルオプトインの有効期限設定。確認メールの送信先を、グループだけに固定するか、送信先を自由に選択できるようにするかを設定します。

ログ管理

いつ、どの担当者が、どの機能を、どのように、操作したのかといったシステムの操作・設定履歴を保存して、一覧表示で確認します。（最大6か月分の履歴を保存します。）履歴情報はTSV（タブ区切りのテキストファイル）形式でダウンロードします。ダウンロードするファイルの圧縮フォーマット形式（パスワード保護設定されたZIP形式・LHA形式）と項目の表示方法（項目名・数値）を選択します。ダウンロードファイルを作成すると、ファイルを作成した年月日と時間が表示されます。ファイルをダウンロードするには、システムのログインに利用したパスワードの入力が必要です。パスワード保護設定されているZIP形式の圧縮ファイルをダウンロードした場合は、ファイルを解凍する際に、システムのログインに利用したパスワードの入力が必要になります。

基本設定

項目の設定

データベースの属性項目を設計します。標準項目、テキスト項目、単一選択項目、複数選択項目などをマウスクリックで選択、追加、削除しながら、登録画面、更新画面、削除画面（パスワード認証あり・なし）、パスワード再発行画面のフォームを自動生成します。

設定できる項目は、標準項目として、メールアドレス、姓名（漢字）、姓名（かな）、電話番号、郵便番号、都道府県、性別、生年月日、未既婚を初期設定から用意しています。その他にテキスト項目が15項目、単一選択項目が15項目（各300選択肢）、複数選択項目が5項目（各999選択肢）です。項目を追加する際は、項目名称の変更、フォーム部分に表示されるコメント、入力条件（任意・必須）を変更することが可能です。項目部分（横配置・縦配置、文字のサイズ・色、項目背景色）、フォーム部分（コメント、横配置・縦配置、文字のサイズ・色、フォーム背景色、フォームのサイズ・最大入力文字数）、項目の順序を各データベース項目に対して個別にデザインすることが可能です。また単一選択の場合は表示タイプ（ラジオボタン・プルダウン）横配置数の選択が可能です。標準的に自動生成されるフォームは、会員情報を登録する時に使用する登録画面、会員情報を変更する時に使用する更新画面、会員情報を削除する時に使用する削除画面（パスワード認証あり・なし）、更新や削除の時に使用するパスワードを忘れた時にそのパスワードを自動発行するパスワード再発行画面の5種類です。自動生成されたフォームは、PCは勿論、携帯電話による表示にも対応しています。

項目の設定値コピー

マスターシートの項目の設定を任意の公開シート設定にコピーすることができます。

シートデザイン

登録画面、更新画面、削除画面、パスワード再発行画面の色、フォントサイズなどをデザインします。

デザイン可能な項目は、会員登録時の画面のタイトル文字の色、フォームの表示・非表示切り替え、会員更新時の画面のタイトル文字の色、フォームの表示・非表示切り替え、会員削除時の画面のタイトル文字の色、フォームの表示・非表示切り替え、パスワード再発行時の画面のタイトル文字の色、フォームの表示・非表示切り替え、シートの横幅、シートの横配置、線の幅、ページ全体の背景色、シートの文字コード、必須記号の表記方法（PC・携帯）、必須記号の色、項目名部分の幅、文字色、背景色、横配置、縦配置、フォーム部分の幅、文字色、背景色、横配置、縦配置、システムメッセージの色、エラーメッセージの色、会員登録ボタンの名称、会員更新ボタンの名称、会員削除ボタンの名称、パスワード再発行ボタンの名称、背景画像のURL、画面上部の画像URL、画面下部の画像URLです。

メッセージデザイン

登録画面、更新画面、削除画面、パスワード再発行画面のシステムメッセージを変更します。

変更可能な項目は、各シートでの表示設定されたデータベース項目と同期しており、会員登録時の確認画面のメッセージ、エラー画面のメッセージ、会員更新時の確認画面のメッセージ、エラー画面のメッセージ、会員削除時の確認画面のメッセージ、エラー画面のメッセージ、パスワード再発行時の確認画面のメッセージ、エラー画面のメッセージです。日本語と英語に対応したメッセージを登録することが可能です。

戻り先URL指定

登録、更新、削除、パスワード再発行が終了した後に表示するURLを指定します。戻り先URLは各シート、各フォーム別に指定することができます。各処理が完了した後の動作は、システムで用意された完了画面を表示した後に指定のURLにリンクさせる方法、御社でご用意された完了画面を直接表示する方法のいずれかを選択することができます。URLはPC用画面、携帯用画面で別々のURLを指定できます。PC用画面では、戻り先URLのターゲット指定（どのフレームに表示するか）も可能です。

主なターゲット指定

_brank ウィンドを新しく立ち上げて表示します。

_self 現在表示しているウィンド（フレーム）に表示します。

_top フレームによって分割されている場合、すべての分割を解除したウィンドに表示します。

_parent フレームによって分割されている場合、リンクを指定されている画面の分割を解除した一つ上位のフレームに表示します。

自動返信メール設定

登録、更新、削除、パスワード再発行などが終了した後、自動的に返信されるメールを設定します。自動返信メールは各シート、各フォーム毎に設定することができます。自動的に返信されるメールは、メールヘッダ、件名、メール本文（データベース項目の埋め込み、クリックカウントの埋め込み、コンテンツパーツの埋め込みも可能）メール種別（テキストメール、HTMLメール、マルチパートメール）が設定できます。オプション機能のダブルオプトインを利用する場合は、自動返信メールにダブルオプトイン用のURLを埋め込むことができるようになります。

項目設定値一覧

マスターシートで設定した単一選択・複数選択の項目設定値を一覧として表示します。

公開シート機能（マスターシート、公開シート1~3）

登録、更新、削除、パスワード再発行の画面を複数パターンで表示することによって、より高度なデータベース管理を可能にします。公開シートとは、トライコーン独自の機能です。それぞれのシートで別々の会員属性を表示、取得しながら、データベースを一元的に管理できるようになります。データベース項目を利用することによって、登録経路の測定も行えます。

空メール登録機能

本文を空白のままにしたメールを、特定のメールアドレスに送信するだけで、登録、削除を簡単にを行います。登録用、削除用のメールアドレスは御社独自のドメインで、ご自由に指定いただくことが可能です。登録、削除が終了した後に自動的に返信されるメールを設定できます。自動的に返信されるメールは、メールヘッダ、件名、メール本文(データベース項目の埋め込み、クリックカウントの埋め込み、コンテンツパーツの埋め込みも可能)メール種別(テキストメール、HTMLメール、マルチパートメール)が設定できます。
アウトバーンでは、オプションとして、ダブルオプトイン機能、ワンクリックログイン機能、登録アシスト機能を準備しています。

項目セット管理

会員検索、会員データのダウンロード、会員データのアップロードにおいて、利用頻度の高いデータベース項目をグループ化し、細かい作業をショートカットするための条件を設定します。予め、氏名やメールアドレスなど、個人情報に相当する項目を外したセットを組んでおくことによって、会員情報をダウンロードした場合であっても、個人情報が外部に流出するリスクを低減化します。

会員管理

会員検索

データベースから様々な条件設定で会員を検索します。
検索条件は、メールアドレス、姓名(かな)、姓名(漢字)、電話番号、郵便番号、性別、年齢、未既婚、都道府県、テキスト項目、単一選択項目、複数選択項目などの項目から、完全一致、先頭一致、末尾一致、一部一致などで検索が可能です。他にも、アップロード日(年月日)、会員登録日(年月日による期間)、会員更新日(年月日による期間)、エラー回数(回数以上、以下)、クリックカウントのクリック回数(回数以上、以下)、クリックカウントのポイント数(ポイント以上、以下)、最終クリックからの経過日数(日以上、以下)、クリックカウント抽出条件などからも検索可能です。
上記検索条件中の、メールアドレス/姓名/テキスト項目では以下の検索方法が可能となります。
【完全一致】【先頭に一致】【末尾に一致】【一部に一致】【一部に一致しない】【末尾に一致しない】【先頭に一致しない】【完全に一致しない】【空欄】
上記検索条件中の性別/未既婚/都道府県/単一選択項目/複数選択項目/アップロード日には以下の検索方法が可能となります。また項目内に複数の条件を選択することも可能です。(例【群馬県または埼玉県または東京都】以外)
【一致】【一致しない】【空欄】
上記検索条件中の生年月日(年齢)/登録日/更新日/エラー回数/クリック回数/ポイント数/最終クリック日からの経過日数には以下の検索とレンジ検索が可能です。(例【20歳から30歳まで】以外)
【一致】【一致しない】【空欄】
上記検索条件中の電話番号/郵便番号には以下の検索が可能となります。また、電話番号は3フィールド、郵便番号は2フィールドにすべて値を入れなくとも検索は可能です。(例【局番【03】】以外)
【一致】【一致しない】【空欄】
検索条件を指定すると、指定した時点での該当人数とデータベース項目が表示されます。項目セット管理を利用することによって、検索結果の画面に表示されるデータベース項目を絞り込み、整理することも可能です。

会員登録

管理者がシステムから会員情報の登録を行います。

抽出条件管理

ダウンロード、配信対象の選択などで使用する抽出対象を指定します。条件抽出を指定すると、指定した時点での該当人数と設定条件が表示されます。抽出条件は会員検索の条件と同じです。

ダウンロード

会員データを TSV 形式のテキストファイルでダウンロード(=エクスポート)します。TSV 形式とは、項目をタブで区切った形式です。表計算ソフトで読み込み、編集、保存が可能です。ダウンロードするデータベース項目の単一選択項目、複数選択項目の表示方法は、項目名、数値のいずれかから選択します。項目セット管理機能を利用して、ダウンロードするデータベース項目を絞り込み、整理することも可能です。データをダウンロードしても、システム内には会員データは残ります。

アップロード

会員データを TSV 形式のテキストファイルでアップロードします。アップロードの形式は、アウトバーンのデータベースに、メールアドレスがないものだけをシステムに追加する追加モード、アウトバーンのデータベースにメールアドレスがあるものはメールアドレス以外の項目を上書き更新する更新モードのどちらかから選択します。アップロード後はアップロードのログがシステム内に生成されるので、アップロード成否のチェックすることもできます。またアップロードされなかったデータがあった場合は、エラー内容とエラーデータだけを抽出したファイルが生成されますので、そのファイルを再度編集することによって、エラー分だけを再度アップロードすることも可能です。項目セット管理機能を利用して、アップロードするデータベース項目を絞り込むことも可能です。

一括削除

アップロードした会員データを一括して削除します。アップロードしたファイル(年月日時分秒)を選択して一つずつ削除することが可能です。

指定項目クリア

削除したい抽出条件と項目を選択して、データベースの指定項目を入力値なしの状態に戻します。

文面管理**メール文面管理**

配信するメール文面をシステムに登録します。

登録メール文面には、メールヘッダ、件名、メール本文（データベース項目の埋め込み、クリックカウントの埋め込み、コンテンツパーツの埋め込み、ワンクリック削除の埋め込み、携帯用絵文字の埋め込みも可能）、メール種別（テキストメール、HTML メール、TEXT/HTML のマルチパートメール）、半角カナの利用、メールカテゴリが指定できます。ワンクリック削除とは、会員個別の削除用 URL を自動生成し、その URL をクリックするだけで削除できる仕組みです。

メールヘッダ管理

配信するメールのヘッダ部分を指定します。

ヘッダ名称、From アドレス、From アドレスの名称、Reply-to アドレス、Reply-to アドレスの名称を指定します。

メールカテゴリ管理

配信するメールを分類するためのカテゴリに登録します。

テンプレート登録 利用頻度の高い文面をシステム内に登録、保存します。

コンテンツパーツ管理

半角 3000 文字までのコンテンツパーツを登録しておくことで、メール配信時にデータベースに登録された属性項目に応じて、会員個別のメール文面を自動生成します。コンテンツパーツ内にもデータベース項目の埋め込み、クリックカウントの埋め込み、ワンクリック削除の埋め込みが可能です。

配信管理**配信予約**

配信文面、配信対象を選択して配信時間の予約を設定します。

配信予約時に指定可能な項目は、配信予約名称、確認メール送信先のグループ、文面管理で登録されたメール文面、抽出条件で設定されている配信対象、配信日時（翌年末日までの 5 分間隔）です。

エージェント予約管理

特定の日付をトリガー（切っ掛け）として、その日付の前後指定された時間に指定されたメールを自動的に配信します。

日付（会員登録日、最終クリック日、生年月日）をトリガーとして、日、週、月の前後の時間をタイミングとして指定します。また毎年起こるイベントの登録も可能です。エージェント予約時に指定可能な項目は、自動配信予約名称、確認メール送信先のグループ、文面管理で登録されたメール文面、抽出条件で設定されている配信対象、配信条件（会員登録日、最終クリック日、生年月日の前後）、日時（5 分間隔）です。

配信履歴

指定日以前の配信履歴を最大 200 回分表示します。

配信日、配信時間、メール種別、配信文面、配信数、抽出条件を表示します。

エラーカウント加算

メールアドレスを指定してエラー内容をマニュアルで追加します。

エラーメールの管理は基本的にシステムで自動的に解析されますが、マニュアルで追加することも可能です。

エラーメール確認

過去 7 日間に、システムで自動解析不可能だったエラーメールを表示します。

クリックカウント管理

クリックカウント管理

クリックカウント (URL クリックの効果測定) をとるための期間、リンク先 URL、ポイント数などを登録します。

クリックカウントとは、会員個別の URL を自動生成し、それぞれの会員に別々の URL を送信する仕組みです。この機能を利用することにより、誰が (メールアドレス)、いつ (年月日、時分秒)、どこで (ホスト名もしくは IP アドレス)、何を (URL) クリックしたかを集計、分析します。更にこのクリックカウントで取得されたデータを元にして会員にメール配信できる機能です。クリックカウントはトライコーンのメール配信 ASP サービス「アウトバーン」が世界に先駆けて搭載した技術です。クリックカウントで設定する項目は、クリックカウント名称、クリックカテゴリ、カウント開始日 (年月日時分 (5 分間隔))、カウント終了日 (年月日時分 (5 分間隔))、カウントの方法 (有効期間中のみ一人一回だけ、有効期間中のみ日付毎に一人一回、有効期間以外も一人一回だけ、有効期間以外も日付毎に一人一回)、期間内リンク先 URL、期間外リンク先 URL、期間内付与ポイント数、期間外付与ポイント数、最終クリック日の更新可否、表示ステータスです。クリックカウントを設定すると、クリックカウント名称、登録されているクリックカウントカテゴリ、最終更新日、更新したメンバーが表示されます。クリックカウント名称に表示されているコピーボタンを押すことによって、同一の設定内容のクリックカウントを複数に渡ってコピーすることができます。表示/非表示のステータスを設定することによって、システムに表示されるクリックカウントを整理することが可能です。各クリックカウントで個別にステータスを変更することも可能ですが、一括して変更することも可能になっています。

クリックカテゴリ管理

クリックカウントを分類するためのクリックカウントのカテゴリを登録します。

カウント集計

クリックカウントごとのクリック数の詳細を表示します。

詳細表示方法は 3 つのレイヤーによって構成されています。まず、クリックカウント毎に期間内でクリックされた状況 (クリック数、カウント開始日、カウント終了日) を表示します。次に、設定したクリックカウントにおいて、誰が (メールアドレス)、いつ (年月日、時分秒)、どこで (ホスト名もしくは IP アドレス) を表示します。更にデータベースに登録されている会員のクリックした URL の履歴、クリック総回数、総ポイント数、最終クリック年月日、最終クリック時間 (時分秒) を表示します。

個人別クリック履歴

データベースに登録されている会員のクリック履歴 (URL の履歴、クリック総回数、総ポイント数、最終クリック年月日、最終クリック時間 (時分秒)) を表示します。

会員属性フラグ立て

特定の URL をクリックした会員のみをフラグ (= グループ) 化することによって、抽出条件として利用できるように設定します。

フラグとして設定する項目は、設定名称、クリック期間 1 (年月日)、カウントルール 1、追加条件 (and, or)、クリック期間 2 (年月日)、カウントルール 2 です。会員属性フラグ立ては、最大で 5 つまで設定することが可能です。カウントルールでは、既に設定されているクリックカウント URL のうち、どのクリックカウント URL をフラグ立ての対象とするかを設定します。複数のクリックカウント URL を対象とすることでフラグを立てる対象を絞り込むことが可能です。

ダウンロード

クリックカウントのデータをダウンロードします。

ダウンロードで指定する項目は、クリック期間 (年月日)、クリックカウントの組み合わせです。

データ連携管理

データ連携セット管理

外部システムとアウトバーンの連携方法を設定します。

データ連携は、システムのデータをアウトバーンに反映させるインポートと、アウトバーンのデータをシステムに反映させるエクスポートが可能です。外部システムとアウトバーンの間にデータ連携を行うためのディレクトリを設置し、そのディレクトリにデータファイルを書き出します。データファイルの書き出しと読み込みが行われる途中の経路は、SCP (Secure Copy) という方法を採用しており、データを暗号化して指定されたディレクトリに転送するため、第三者から盗聴されることはありません。(接続時のユーザ情報も暗号化されます。)

インポートでは、登録、更新、アドレス更新、削除、項目セット更新のデータをファイルとして書き出します。

インポート(登録) アウトバーンに外部システムの会員データを追加します。

インポート(更新) アウトバーンに登録されている会員データを、外部システムに登録されている会員データで上書き更新します。

インポート(アドレス更新) アウトバーンに登録されている会員データのアドレス部分のみを更新します。

インポート(削除) アウトバーンに登録されている会員データを削除します。

インポート(項目セット更新) アウトバーンに登録されている会員データ項目中の一部分(複数項目も可能)を上書き更新します。

エクスポートでは、登録、更新、削除、パスワード再発行、クリックカウントのデータを、ファイルとして指定されたディレクトリに書き出します。

エクスポート(登録) アウトバーンに登録されている会員データをファイルとして書き出します。

エクスポート(更新) 更新された会員データをファイルとして書き出します。

エクスポート(削除) 削除された会員データをファイルとして書き出します。エラー回数の指定による自動削除会員データも含まれます。

エクスポート(パスワード再発行) パスワードを再発行した会員をファイルとして書き出します。

エクスポート(クリックカウント) 会員がメールマガジン内のクリックカウント URL をクリックした場合に、ファイルとして書き出します。

アウトバーンに登録されていないデータ値をインポートする場合、既に登録されているデータ値を上書きする/しない、登録されているデータとインポートするデータを統合させる、といったことを設定する必要があります。

データ連携ログ管理

データ連携の履歴を 30 日間分保存します。

サポートデスク

問い合わせフォーム

サポート宛ての質問や要望をシステムから直接送信します。

テンプレート

トライコーンから提供される様々な文面のサンプルを表示します。

カスタマーサポート窓口

カスタマーサポートの連絡先一覧(住所、サポート窓口専用の電話番号、FAX 番号、メールアドレス)と緊急連絡先メールアドレスを掲載しています。

マニュアル

各機能の操作方法とバージョンアップ履歴を掲載しています。

システムのマニュアルは PDF ファイルでダウンロードすることも可能です。

よくある質問と回答

サポート宛てに寄せられるよくある質問と回答を FAQ として掲載しています。

マルチフォーム

トップ画面

現在作成されているフォームのステータス（フォーム ID、フォーム名称、フォーム公開期間、現在の登録数、フォームに設定された最大登録数、公開/非公開）を一覧で表示します。フォームを新規作成します。各フォームの表示/非表示ステータスを変更したり、既にあるフォームを削除します。
一覧画面では、フォーム ID、フォーム名称、公開期間（開始日/終了日）を昇順/降順でソートできるようになっています。

権限管理

メンバー管理

各フォームに対して操作可能なメンバーを追加、変更します。（追加、変更が可能なメンバーはアウトバーンのシステム設定で登録されたチームメンバーとなります。）

メニュー管理

マルチフォームへのログインを許可されているメンバーに対して、各機能メニューの操作権限を設定します。システム管理者は、データベース項目の設定、フォームのデザイン、メール（自動返信メール、アクション通知メール）の設定、簡易検索、登録データの一覧表示、登録データのダウンロード、登録レコード数推移、登録データの全削除についてメンバーの権限を設定します。
複数のメンバーを一度に設定することが可能です。

基本設定

項目設定

予め準備されたデータ型からマウスクリックで選択、追加を行いながら、各フォームで利用するデータベースの属性項目を設計します。

設定できる項目は、メールアドレス、テキスト、入力制限付きテキスト（半角数字のみ・半角英字のみ・半角英数のみ）、テキストエリア、URL、年月日、単一選択（プルダウン・ラジオボタン）、複数選択（チェックボックス）、電話番号、郵便番号、都道府県、性別、未婚、はい/いいえ、のデータ型となります。各項目については、一つのデータベースにつき最大 100 項目まで登録することが可能です。設問や選択肢については 999 個まで登録することが可能です。

例 1) [PC のメールアドレス]と[携帯電話のメールアドレス]を登録してもらいたい場合は、【メールアドレス】の項目を二つ追加する。

例 2) [自宅電話の電話番号]と[携帯電話の電話番号]と[勤務先の電話番号]を登録してもらいたい場合は、【電話番号】の項目を三つ追加する。

項目を追加する時は、項目名称、入力条件（任意・必須）を変更することが可能です。メールアドレス、テキスト、入力制限付きテキスト（半角数字のみ・半角英字のみ・半角英数のみ）、電話番号、郵便番号については、重複キー（登録識別項目）を設定することが可能です。メールアドレス、テキスト、入力制限付きテキスト（半角数字のみ・半角英字のみ・半角英数のみ）、URL はフォームのサイズとフォームの最大入力文字数を設定することが可能です。テキストエリアは、表示した際の一行文字サイズと縦行数サイズを設定することが可能です。年月日は、年月日の初期表示、選択表示させる開始年度・終了年度を設定することが可能です。単一選択（プルダウン・ラジオボタン）、都道府県、性別、未婚、はい/いいえは、表示形式（ラジオボタン・プルダウン）を設定することが可能です。ラジオボタンを選択している場合は、ラジオボタンを並べる横配置数を設定することが可能です。複数選択（チェックボックス）は、チェックボックスを並べる横配置数を設定することが可能です。単一選択（プルダウン・ラジオボタン）、複数選択（チェックボックス）、都道府県、性別、未婚、はい/いいえは、選択肢の追加・保留が可能です。新規で追加された選択肢は（同一項目内における既に利用済みの選択肢 ID 値を除いて）選択肢 ID 値と選択肢名称を設定することが可能です。

デザイン

マルチフォーム機能では、フォーム入力用画面（登録画面、確認画面、完了画面）、各種案内画面（公開期間前画面、公開期間後画面、登録数オーバー時画面、重複エラー時画面）のすべての画面において自由度の高いレイアウトデザインができるようになっています。パソコンだけでなく、i モード、EZWeb、Vodafone といった携帯電話にも対応しており、それぞれの画面を個別にデザインすることも可能です。基本設定で設計したデータベース項目に従って、フォームの HTML ソースコードが書き出されます。システム内で生成された HTML ソースコードを参考にしながら、レイアウトのデザインを行い、デザイン後の HTML ソースコードをシステムに入稿することによって、独自のレイアウトデザインが施されたフォームが表示されるようになります。

メール設定

フォーム内でメールアドレスの項目を利用している場合は、登録完了時に自動送信されるメールコンテンツを設定することが可能です。メール設定では、確認メール送信先メンバー、メール種別(テキストメール、HTMLメール、マルチパートメール)、送信先対象項目、From アドレス、From 名称、Reply-To アドレス、Reply-To 名称、件名(Subject)、メール本文を設定します。フォーム内でメールアドレス項目が複数利用されている場合は、その中から一つを選択します。メールアドレス項目が作成されていないマルチフォームでは、自動返信メールを設定することはできないようになっています。

例1) メールアドレスを入力する項目が三つあった場合(自宅用PC、勤務先PC、携帯電話など)、登録処理後の返信メールが送信されるのは、そのうちの一つのアドレスのみになります。

フォームコピー

フォーム設定(フォーム名称、画面の公開/非公開、公開期間、最大レコード数)、データベース項目の設定(データ型と選択項目、項目名称など)、デザイン(シートデザインの設定や各画面のフォームのHTMLソースコード)、メール設定(自動返信メールの文面、確認メール送信宛先、メール種別、From アドレス、From 名称、Reply-To アドレス、Reply-To 名称、件名、文面)からコピーしたい設定内容を選択してコピーします。フォーム設定のみ、データベース項目の設定のみ、デザインのみ、メール設定のみのコピーを行うことも可能ですし、それら複数を組み合わせてコピーすることもできるようになっています。

会員管理

簡易検索

フォーム内で利用している項目を対象にした検索を行います。

簡易検索では、メールアドレス、テキスト、入力制限付きテキスト(半角数字のみ・半角英字のみ・半角英数のみ)、テキストエリア、URL を対象として検索することができます。表示対象項目を設定することで、検索結果の画面に表示されるデータベース項目を絞り込み、整理することも可能です。検索結果をクリックすると、登録されたデータの内容と登録日時、登録ホスト(どこから登録されたか)、USER_AGENT(どのブラウザから登録されたか)、REFERER情報(どこをリンク元に行っているか)が表示されます。

登録データの個別編集・個別削除を行います。

会員に向けて、個別のメールを送信します。

データベースの項目にメールアドレスを登録されていることが条件となります。

セミナーやイベントなどの受付・応募用フォームとしてマルチフォームをご利用されている場合は、お客様からキャンセルや申し込み状況について確認の依頼をいただくこともあります。そのような場合にシステムでデータを確認しながら対応のメールを送信していただけます。

履歴としてメールの送信回数を保持します。

ダウンロード

フォームに登録されているデータをTSV(タブ区切りのテキストファイル)形式でダウンロードします。ダウンロードするファイルの圧縮フォーマット形式(パスワード保護設定されたZIP形式・LHA形式)と項目の表示方法(項目名・数値)を選択します。ダウンロードファイルを作成すると、ファイルを作成した年月日と時間が表示されます。ファイルをダウンロードするには、システムのログインに利用したパスワードの入力が必要です。パスワード保護設定されているZIP形式の圧縮ファイルをダウンロードした場合は、ファイルを解凍する際に、システムのログインに利用したパスワードの入力が必要になります。ダウンロードしたファイルはシステムに残りますが、削除することも可能です。(ファイルを削除してもフォームに登録されたデータが削除されるということはありません。)

レコード推移

フォームを作成した日付から現在までの登録数、削除数、レコード数を表示します。

データ全削除

現在登録されているデータをすべて削除します。(データ全削除を実行すると、登録されているデータはすべて消去されますが、フォームとして設定されたデータベース項目はシステムに残ります。)自動裁番のリセット設定を行うことが可能です。[リセットする]を選択すると、フォームを再度利用した場合、新しく登録されたデータは1から順番に登録されます。[リセットしない]を選択した場合、データが新しく登録されても削除された直後の数字から自動的に数字を裁番していきます。削除が実行された後は、データの復旧を行えません。

2-3. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」活用事例

メール配信サービスにアウトバーンを利用している企業は数多くあります。

活用事例

ソフトウェアダウンロードした方へのアップグレードのお知らせメール配信サービス
新車販売日や新車試乗会などの新車情報のメール配信サービス
新譜情報やコンサート情報など、音楽情報のメールマガジンの配信
インターネット上で教育プログラムを実施するメール配信
人材紹介・派遣会社から配信される求人、求職情報メール
リゾートホテルからの宿泊予約の受付メール
新卒者向け就職活動のセミナー開催告知メール
新生児、子供向け商品販売情報の継続的なメール配信サービス
ECショッピングサイトの新着商品をお知らせするメール
外資系車販売会社のメール配信サービス
コンピュータ販売会社のメール配信
イベント告知のメール配信
コンピュータゲーム情報のメールマガジン配信
飲料会社の商品に対するアンケート促進のメール配信
プレゼント応募者に対する当選者告知メール配信
アミューズメントパークによる来場を促進するメール配信サービス
ブロードバンドコンテンツの購入者に向けて配信する新着コンテンツのお知らせメール
証券会社による金融情報のメール配信サービス
報道関係向けメール配信サービス
ECショッピングサイトでのお買い得情報のメール配信
プレゼントキャンペーンのユーザ登録用フォーム
会員からの問い合わせに対する一時受付用フォーム
調査結果や報告をウェブサイトに掲載した際、同時に更新をお知らせするメール
ニュースのダイジェストを配信するメール配信サービス
スポーツコンテンツの最新情報を配信するメール
など

アウトバーンは、1997年のサービス開始以来、700社以上(2008年5月現在)の企業に導入されてきた実績があります。また、ウェブサイトには、クライアント様から許可をいただき、最新事例として実名入りで掲載しています。どうぞご参照ください。

2-4. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」料金表

サービスの概要

自由に設定していただけるシステムをインターネット経由でレンタルいたします。データベースの設計や登録用や更新用フォームもシステムによって自動的に生成されます。既に社内にて保有されている会員リストをアップロードして配信することもできます。属性別のメール配信や項目の埋め込み配信、クリックカウントによる配信の効果測定など、好きなタイミングで好きなコンテンツを配信していただけます。エラー処理や登録、更新、削除の後の自動返信メールなど、煩雑さを伴う面倒な作業はシステムが自動的にこなすため、安全で効率的なメール配信サービスが運営できるようになります。

料金体系

標準サービス

初期費用	100,000 円
月次費用 (データベースに登録された当月の最大メールアドレス数を元に算定)	
レコード数	料金 (税抜き)
10,000 まで	50,000 円
10,001 以上 20,000 まで	100,000 円
20,001 以上 40,000 まで	150,000 円
40,001 以上 60,000 まで	200,000 円
60,001 以上 80,000 まで	250,000 円
80,001 以上 100,000 まで	300,000 円
100,001 以上 200,000 まで	350,000 円
200,001 以上	お見積もり

オプションサービス

バーチャルドメイン設定	50,000 円/ドメイン
アウトバーンで自動生成されるフォーム画面、クリックカウントURLのドメインは通常 tricorn.net となりますが、そのURLを御社の希望される独自ドメイン名に変更することが可能です。御社側でもDNSの設定が必要になります。	
配信代行サービス	30,000 円/回 ~
機種依存文字の削除、半角カナから全角カナへの変換、ハイパーリンクの確認、といったメール本文の文法的なチェックを、弊社が御社に代わってメール配信を代行します。	
空メール用アドレス登録設定	50,000 円/1組 (登録用、削除用の2アドレス)
本文を空白のままにしたメールを、特定のメールアドレスに送信するだけで、登録、削除を簡単にします。登録用と削除用の2つのメールアドレスアカウントを御社ご希望のドメインで設定します。	
ダブルオプトイン	
初期設定費用	50,000 円
ワンクリックログイン	
初期設定費用	50,000 円
登録アシスト	
初期設定費用	50,000 円
会員管理サービス	
初期設定費用	150,000 円
月次利用費用	150,000 円~
御社会員からメールで受けるメール配信サービスの簡単な問い合わせ (配信先アドレスの変更、メール配信の停止依頼) に弊社が御社に代わってメールで対応します。弊社のみでの返答を判断しかねるメール (商品に関するお問合せなど) を受けた場合は、弊社で準備した返答例などを添えながら、メールを御社に転送し、対応の方法を仰ぎます。	
データ連携	
初期設定費用	50,000 円
月次利用費用	50,000 円
御社の社内にある基幹データベースとアウトバーンのデータベースを自動的に連携させます。データ連携は、メール配信 ASP サービス「アウトバーン」のオプション機能としてご利用いただけます。データ連携だけのご利用はできません。	
マルチフォーム	
初期設定費用	50,000 円
月次利用費用	当月におけるマルチフォーム毎の最大レコード数の総和を、アウトバーンデータベースに登録された最大メールアドレス数に合算した費用を、アウトバーンの月次利用費用として請求。
マルチフォームは、メール配信 ASP サービス「アウトバーン」のオプション機能としてご利用いただけます。	

その他、HTMLメールの雛形制作代行 (100,000 円~)、データベース設定代行 (50,000 円)、登録用画面デザイン制作代行 (50,000 円~)、S/MIME サーバ+S/MIME 証明書取得代行 (初期 150,000 円、月次 50,000 円)、公開フォームや管理者画面の非 SSL アクセス拒否設定 (30,000 円) も承ります。

2-5. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」お申し込み

お申し込み

1. ウェブサイトの問い合わせフォームもしくはメール、お電話にてトライコーンまでお問い合わせください。

問い合わせフォーム URL	http://www.tricorn.net/
メールアドレス	sales@tricorn.co.jp
電話番号	03-5919-0041

2. お問い合わせをいただいた後に、担当させていただくコンサルタントからご連絡を差し上げます。
運用に関するご相談やシステムのデモンストレーションなど、お打ち合わせの日時を決めさせていただきます。
運用のご相談やシステムのデモンストレーション、機能に関するご質問、お打ち合わせの費用は一切いただきません。
システムの操作に長け豊富な導入経験を積んだコンサルタントがお客様一社につき一人ずつ担当させていただきます。
3. システムの仕様や運用方法のご説明を差し上げた後に、ご検討いただきご発注となりましたら、別途「トライコーンのサービスのお申し込みにあたって」という冊子をご送付いたしますので、内容をお読みいただき、ご確認ください。
4. 併せてご送付させていただく「アウトバーンの利用申込ご記入例」と照らし合わせていただきながら、「アウトバーン利用申込書」にご記入、ご捺印の上、担当コンサルタントにお渡しいただくか、ファックスにて弊社まで送信してください。
5. 記入内容に関する内容を確認した後、契約書の雛形を送付させていただきます。契約内容をご確認ください。
6. 御社法務部署にてご確認ください。契約内容に問題がなければ、弊社にて契約書を二部製本し、郵送いたします。記名、印紙貼り付け、ご捺印、の上、ご返送ください。
7. 契約書の締結を確認した後、御社専用のシステム環境をご用意いたします。環境が準備されると同時にログイン画面 URL をお知らせするメールを弊社サポートより送信いたします。
8. 送信されたメールには、ご利用開始にあたっての案内が記入されています。内容をお読みいただき、指定された手順で操作していただくことで、すぐにご利用いただけます。
9. システム環境開設後は、御社にてご自由に設定を行っていただけます。
10. システム環境開設後、運用に関するご相談、システムの設定に関するご相談やご質問などについては、担当コンサルタントもしくはサポートスタッフが対応させていただきます。担当コンサルタントが外出して不在の場合でも、サポートスタッフは常に駐在しておりますので、いつでもお気軽にお問い合わせください。
サポートスタッフへのお問い合わせは専用の電話回線を準備しております。また、お問い合わせやご質問に関しての費用は一切いただきません。

2-6. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」よくあるご質問

アウトバーンのサービスに関してよくある質問をまとめました。

- Q1 配信にかかるスピードはどのくらいですか？
A1 350,000 通/時間程度を平均とお考えください。
- Q2 アウトバーンは、申込から利用可能になるまでの導入の期間はどれくらいですか？
A2 アウトバーンは、契約書締結後、2 営業日でご利用いただけます。
- Q3 アウトバーンのシステムを購入して自社に導入したいのですが、可能ですか？
A3 申し訳ございませんが、基本的に現在はASP 形態のレンタルサービスのみとさせていただきます。ASP でご利用いただくことは、システムの開発やパッケージソフトを導入されるよりも多くの点でメリットがあります。
- 1) コストの低減化。
機材や回線のセットアップにかかるハードウェア、ソフトウェアの開発に伴う初期投資費用、システム運用にかかるシステム管理費用（セキュリティパッチやバージョンアップ、サーバホスティングの費用など）、保守費用（メンテナンススタッフの件費）が低減されます。
- 2) 短期間での導入。
アウトバーンは、既に完成されたシステムをレンタルという形で提供しています。ゼロからのシステム設計、開発、運用テストの期間を必要とせず、簡単な設定だけですぐにご利用いただけます。
- 3) 最新のテクノロジー、機能の利用。
アウトバーンは多くのお客様にご利用いただいております。つまり、多くのお客様からのご意見やご要望を機能として取り入れ、より使い易いサービスへと強化されているということになります。トライコーンはメール配信 ASP のリーディングカンパニーであり、日々最新の技術、機能の優位性、最高級のサービス品質を追求しておりますので、今後もシステムが陳腐化することはありません。
- Q4 サーバ構成、ハードウェアのスペック、機種を教えてください。
A4 サーバ構成は、データベースサーバ、アプリケーションサーバ、メール配信サーバを階層化し、ロードバランサー、ファイアーウォールにいたるまでのほぼ全ての経路に置いて冗長化構成を施しています。メール配信サーバは、配信アドレス総数に応じて並行配信が可能ないように随時追加しています。また、ハードウェアはお客様の大事な顧客情報をお預かりするアウトバーンを稼働させるにふさわしいスペックのマシンを選択しています。セキュリティ保全上、詳細な情報はお伝えすることができませんが、現在利用可能な最上級のマシンを利用しています。
- Q5 システムに利用しているソフトウェアを教えてください。
A5 誠に申し訳ございませんが、システムのセキュリティ保全上、詳細な情報はお伝えすることができません。インターネット上で最も広く浸透しているサーバアプリケーション、データベースソフトとトライコーンオリジナルのソフトウェアを組み合わせるシステムを開発しています。開発するためのオリジナルソフトウェアはすべて完全自社開発です。開発業務を社外の企業に外注することは一切ありません。また、社員は全員正社員で雇用契約を締結しています。
- Q6 サーバの保守体制を教えてください。
A6 サーバの保守は、ソフトバンク IDC のマネージド・ホスティング・ソリューションを採用しています。技術認証を受けた経験豊富なスタッフが 24 時間 365 日体制でサーバ監視を行っています。また、万が一、システムの稼働に関する緊急事態が発生した場合には、弊社の技術スタッフ全員に連絡されるような連絡体制を整えています。
- Q7 サポート体制はどのようになっていますか？
A7 トライコーンでは、アウトバーンをより便利にご利用いただくために、カスタマーサポート専門の部署を設置しています。サポート窓口には電話・メールで連絡することができ、追加料金が発生したり、問い合わせ回数に制限を設けたりすることは行っておりません。また、社内のスタッフは全員正社員であるため、安心してご利用いただけます。カスタマーサポートの受付窓口は、通常、平日 10 時より 18 時半までですが、緊急用にカスタマーサポート用の携帯メールアドレスを公開しており、緊急時には 24 時間体制でサポートできる組織体制になっています。また、サービス契約時にお客様の緊急時用の連絡先を記入した書類をいただいております。万が一、何か緊急の事態が発生した場合には必ず連絡をとらせていただきます。
- Q8 代理店としてアウトバーンを販売してみたいのですが、可能ですか？
A8 トライコーンでは、アウトバーンを使ってお互いのビジネスを拡張できる企業様に対してパートナー制度を設けております。パートナーには、アウトバーンご利用の可能性があるクライアントをご紹介いただき、運用の相談、導入、サポートまでを弊社で行うゴールドパートナー。販売代理店として継続的にアウトバーンを販売していただくプラチナパートナーの 2 種類があります。パートナー制度に関しては詳細な資料をご用意しております。詳しくは弊社までご連絡ください。折り返し、パートナー制度担当スタッフより連絡を差し上げます。

トライコーン株式会社 コンサルティンググループ パートナ担当
問い合わせフォーム URL <http://www.tricorn.net/>
メールアドレス sales@tricorn.co.jp
電話番号 03-5919-0041

配信したメールがどれだけの方に読まれているのかを知りたいと思ったことはありませんか。

トライコーンでは、メールマガジンが読まれていて、それが読者にとって興味のある内容であれば、ウェブサイトへ誘導する URL もクリックされるのではないかと仮定し、URL のクリック状況をメールの精読状況を測る一つの指標にできるのではないかと仮定に基づいて、クリックカウントという URL クリックの効果測定機能を開発しました。

クリックカウントは、会員別に自動生成された URL をメール文面に書き出し、それぞれの会員に異なる識別用の数値を割り振った URL を送信する仕組みです。この仕組みを使うことによって、誰が(メールアドレス)、いつ(年月日、時分秒)、どこで(ホスト名)、なにを(URL)クリックしたという会員別の履歴情報を保持できるようになります。

この履歴情報は、URL 別にクリック率の順位を表示することが可能になっており、時間別に集計してクリック率の変化を探ったり、会員別のクリック履歴を参照して興味や趣味思考の移り変わりを表示したりすることが可能です。また、この履歴を利用して、興味を持った会員だけに詳細な情報をお知らせするメールを配信することも可能です。

トライコーンでは、上記のような手法をサイクロンマーケティングとして推奨しており、その実現方法としてクリックカウントによる動的フィルタリングをご提案しています。

サイクロンマーケティングとは

サイクロンマーケティングとは、トライコーンが提唱するインターネット・マーケティングの手法です。

サイクロンマーケティングでは、企業が送信する情報と、会員が受信する情報の流れを、企業から会員への一方的な「線」ではなく、企業と顧客を結ぶ「円」として捉えています。データベースと電子メールという技術を使って、情報をこの「円」上に効果的に流し込み、企業と会員の関係を良好な状態に保つこと。それがサイクロンマーケティングが目指すものです。トライコーンの展開するメール配信 ASP サービス「アウトバーン」は、このサイクロンマーケティングの理論に則って設計、開発された E メールマーケティング・ソリューションです。

従来のメールマーケティングの問題点

従来のメールマーケティングでは、会員が希望する情報を配信するために、会員登録時や情報更新時に様々な属性を入力してもらい、企業は、会員が入力した属性データを元に、配信する文面を変更して属性別に最適化されたメールを配信していました。例えば、興味のある仕事、欲しい車の種類などの属性を「あらかじめ」入力してもらい、その会員に対して「現在」の情報を配信していたわけです。

しかし、過去に登録された趣味や興味の属性情報が、現在と同じであるということではなく、どちらかといえば変化しているというのが事実です。そのため、車が欲しいと入力した会員に対して、その会員がその後、車を購入してしまったにもかかわらず、車の情報が配信され続けてしまうという問題がありました。既に会員が必要としない情報であるにもかかわらず、会員自身が登録されている属性データを変更するまで配信され続けてしまうのです。

サイクロンマーケティングの方法

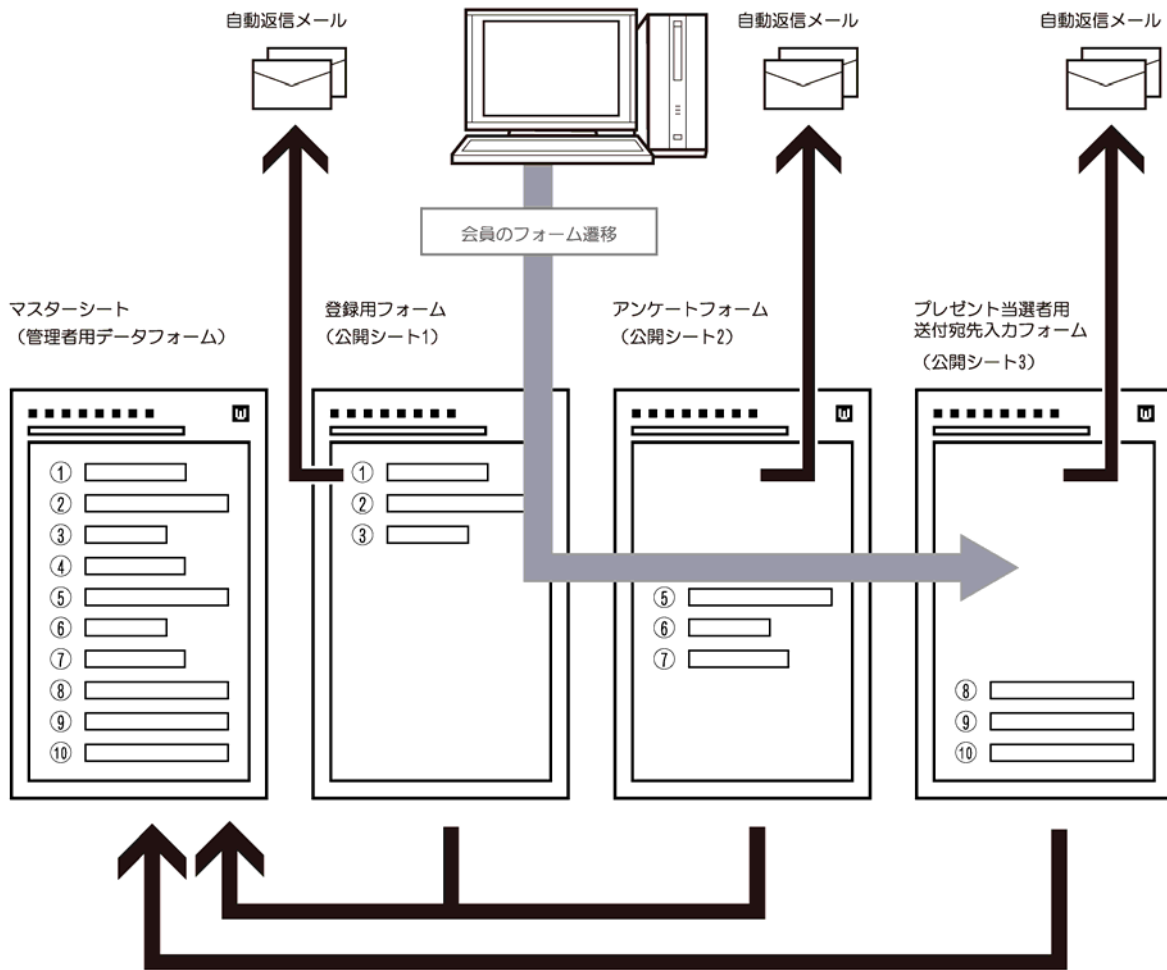
サイクロンマーケティングでは、会員のダイナミック(動的)な属性情報を最大限に活用します。従来のメールマーケティングで利用されている事前に登録された会員の属性データを利用する方式では、スタティック(静的)なフィルタリングは可能ですが、それだけでは、継続的な会員属性をフィルタリングすることは不可能です。

そこで、アウトバーンでは、会員の属性情報を「あらかじめ」入力してもらう情報は登録初期の基本値として捉え、メール配信を続ける中で、どの情報に興味があるのか(URL をクリックしたか)、あるいは興味がないのか(URL をクリックしなかったか)によって、会員個別の傾向をダイナミック(動的)に判断し、会員の属性データを初期に登録してもらった基本値とは別のデータとして、リアルタイムにデータベース化させていく方式を採用しました。このような方式を取り入れることによって、例えば、登録時は車の購入を検討していた会員が、それからしばらくして車を購入し、次に住宅の購入に興味を持ち始めたということを動的に判断することで、会員に新たな属性を登録してもらうことができなくなり、車の情報配信を止め、住宅情報の配信を開始することが可能になるのです。

もちろん、メールマーケティングを成功に導いていくためには、ダイナミックなフィルタリングだけで十分という訳ではありません。一度入力したら変更する必要のない属性(名前、性別、生年月日など)と、今後変更する可能性のある属性(欲しい車の種類、購入したいパソコンの種類、年収など)に分け、スタティックな属性データとダイナミックな属性データの両方を、相乗的に利用することが必要になってきます。また、最初に登録された登録時の基本値としての属性データと、最近興味を示している現在進行の属性データで会員の傾向を把握することも必要になってきます。

このサイクロンマーケティングを実施していくためには、アウトバーンに搭載されているクリックカウントの機能を利用します。クリックカウント機能とメール配信の機能を利用し、一つのシステム内で連携させることによって、会員が望んでいる情報をリアルタイムに把握しながらメールを配信します。会員は過去に登録した属性データを更新しなくても、常に必要とされている情報だけを受信できるようになり、従来のメールマーケティングでは実現が難しかった企業と会員の強力な信頼関係を築けるようになります。

■ ケーススタディ2 登録から簡易アンケート、プレゼントへのスローステップ



公開シート1は、メールマガジンを配信するのに必要な項目（地域、性別など）のみを記入してもらいます。



公開シート2を利用して、既存のメールマガジン会員にアンケートを行い、徐々に絞込みの条件設定を増やしていきます。



アンケートに回答してくれた会員にプレゼントなどを郵送する時は、抽選を行った後に、プレゼント送付宛先の情報（住所、電話番号など）を入力してもらいます。

2-9. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」機能紹介：チームグループ/チームメンバー：システムの操作権限の設定

アウトバーンでは、システムを複数人数で操作することができます。各機能に対して権限を設定することによって、会員情報の閲覧を制限したり、複数の担当者から登録された文面を、一人の担当者が編集したりするといったことができるようになっています。
2005年4月1日から個人情報保護法も施行され、個人情報についてより一層厳しい取り扱いと管理が求められるようになりました。
トライコンでは、個人情報保護の観点から、チームグループ/チームメンバーをしっかりと設定することで、システム面からセキュリティを確保することをご提案しています。

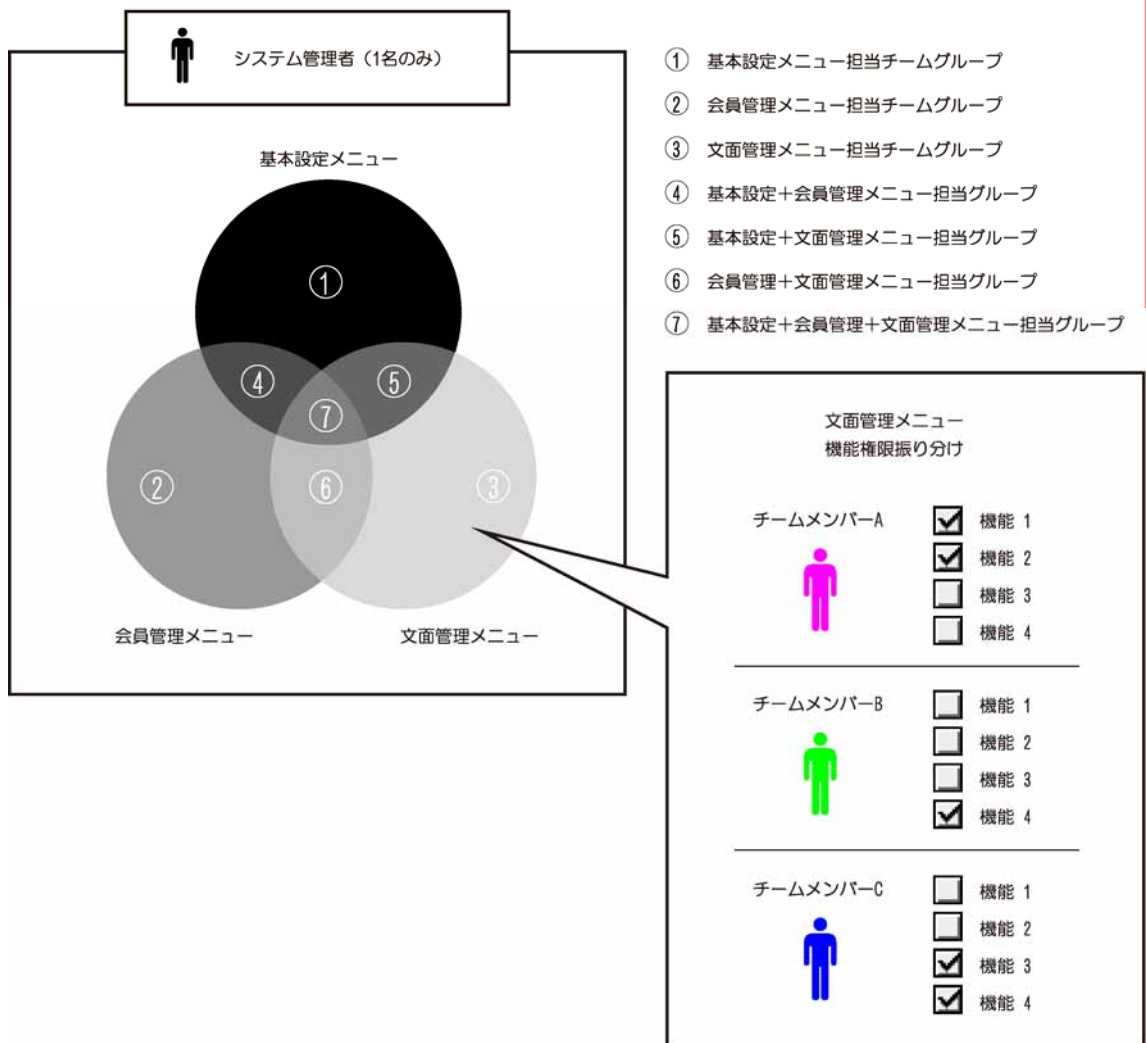
チームグループによる権限設定

機能の操作権限が設定されたグループを複数パターン登録します。管理者以外のメンバーは各グループに登録されることで、システムを利用できるようになります。登録されたグループで利用を認められていない機能に関しては、メンバーは操作できません。操作権限が制限された担当者がシステムの管理画面にログインすると、担当者の所属するグループに割り当てられた機能のみが表示されます。

チームメンバーの登録

システムを操作する担当者を登録します。ログインID、担当者氏名、担当者メールアドレス、所属させるグループを設定します。ログイン用のパスワードに関しては、登録された担当者がシステムにログインする際に自分で発行するようになっています。一人の担当者が所属することのできるグループは一つだけに制限されています。

■ 機能権限振り分け例

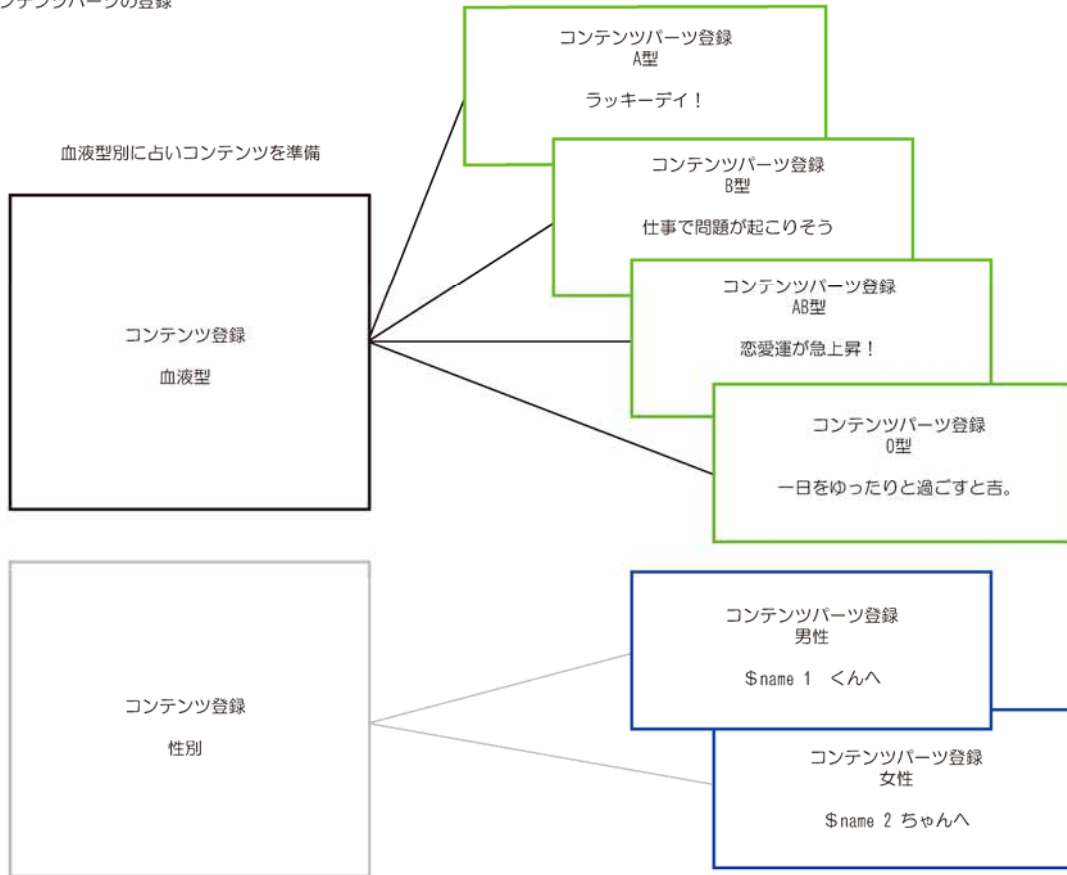


2-10. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」機能紹介：コンテンツパーツ管理：会員属性別のコンテンツ自動生成

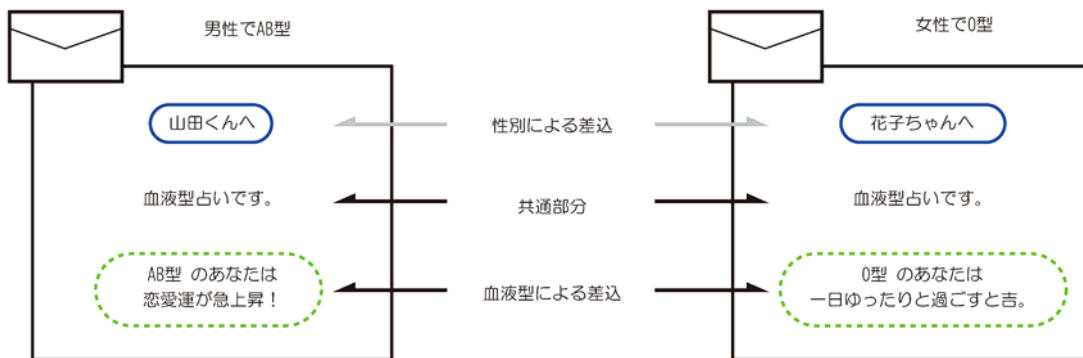
コンテンツパーツ管理とは、予めメール文面（コンテンツを構成するパーツ）を準備しておくことにより、メール配信時に会員の登録属性に応じたコンテンツを自動生成して配信する機能です。配信文面に差し込まれるコンテンツパーツには、アウトバーンで用意されている標準の差し込み記号（氏名や生年月日、単一選択項目の属性名称、複数選択項目の属性名称、テキストで入力された入力値、ワンクリック削除 URL、クリックカウント URL など）を埋め込むことも可能です。

豊富なコンテンツを持っていて、会員別に異なったメール文面を配信したい場合や様々な属性を取得して個別のメールを送信した場合に有効な機能です。

■ コンテンツパーツの登録



■ 配信されるメール



2-11. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」機能紹介：エージェント配信：自動的にメールを配信

エージェント配信とは、データベースへの登録日、URL のクリック、誕生日などのイベントを基準にして、自動的にメールを配信する機能です。

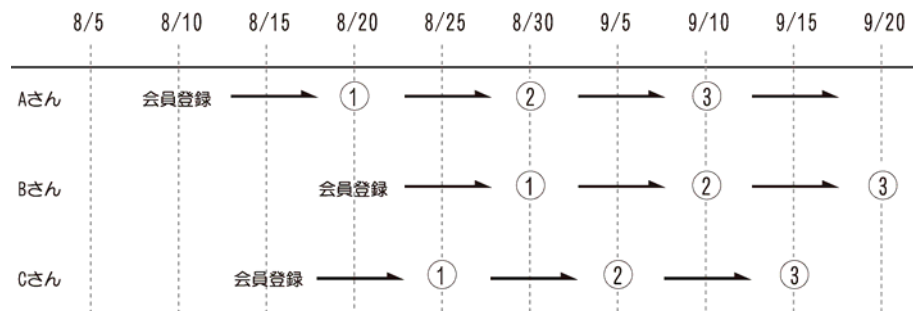
基準として設定可能なイベント

会員登録日、最終クリック日、生年月日

配信のタイミング

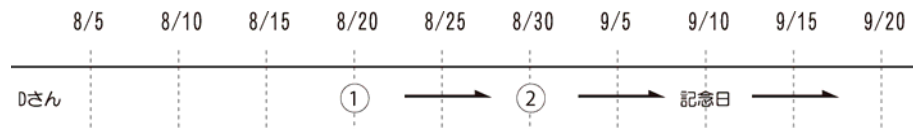
基準として設定されたイベントの x 日前、x 日後、x 週間前、x 週間後、x ヶ月前、x ヶ月後に[その年限り]、[毎年定期的]な配信をタイミングとして設定します。

複数のメール文面を準備しておくことで、定期的にメールを配信します。自動配信されるメール文面には差し込み記号やコンテンツパーツを利用できるので、データベースに登録された会員個別のデータベース項目や入力値を差し込むことも可能です。連続して配信することで効果を発揮する連載型メールコンテンツの配信や、記念日（誕生日や記念日など）の数日前にお知らせするメールなどにも活用できる便利な機能です。下記は利用方法の一例ですが、様々な利用方法が考えられます。



例1) 三号で話が完結するメールマガジン

1. 会員登録の10日後にメールマガジン第一号を自動配信
2. 会員登録の20日後にメールマガジン第二号を自動配信
3. 会員登録の30日後にメールマガジン第三号を自動配信



例2) 入力された年月日（誕生日や記念日など）が近くなった時に、お知らせするメールニュース

1. 記念日の14日前に記念日まで二週間であることをお知らせするメールニュース
2. 記念日の7日前に記念日まで一週間であることをお知らせするメールニュース

エージェント配信が効果的に活用できる場面

誕生日や記念日にあわせて配信するアニバーサリーメール

過去に配信したメールマガジンコンテンツを再利用して、配信後に登録した会員にも読めるようにしたバックナンバーメール

数日後に控えた自動車の車検日をお知らせするリマインダーメール

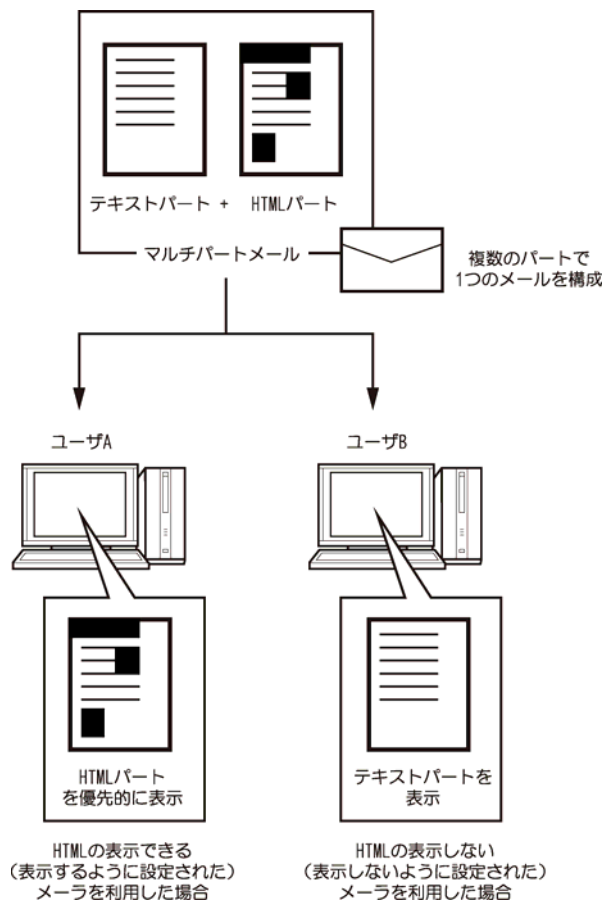
ソフトウェアをダウンロードした後、各機能や操作方法の説明を定期的に配信するフォローメール

乳児の成長過程に合わせて、その時々で必要になると思われる品や行政サービスなどをお知らせするフォローメール

2-12. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」機能紹介：マルチパート配信：HTML/TEXT 形式のメール配信

HTML メールを配信したいけど、HTML メールを読めないメールソフトを利用している方にも情報を届けたいという場合には、テキストメールとHTML メールを一通のメールとして配信するマルチパート配信という方法があります。

マルチパート配信では、複数のコンテンツを（テキスト、HTML、画像データ、音声データなど）を一通のメール文面にまとめて配信します。マルチパート形式のメールを配信すると、HTML を表示できるメールソフトではHTML の部分を、HTML を表示しないように設定している、もしくはテキストのみを表示するメールソフトではテキストの部分を表示させるといったことができるようになります。アウトバーンでは、テキストとHTML を同時に配信する方法を採用しています。



ご注意

メールの情報量や表現力を拡張して、メールマーケティングにとても便利なマルチパート配信ですが、テキストとHTMLの両方を送信することになるので、容量がテキストのみのメールやHTMLメールのみのメールに比べて大きくなります。ADSLやFTTHといったブロードバンドといわれる回線環境が整備されつつあり、今後も更に広く利用されることが予想されますが、ダイヤルアップ回線などのナローバンドといわれる回線環境でメールを受信する会員の方も多くいらっしゃいます。そういった会員の方でも簡単に受信できて、読みやすいメールを配信されることと、メール受信者の環境を十分に考慮し、事前にマルチパート形式のメールを配信する旨を読者や会員に通知しておいて、HTMLメールの配信についてご理解をいただいております。

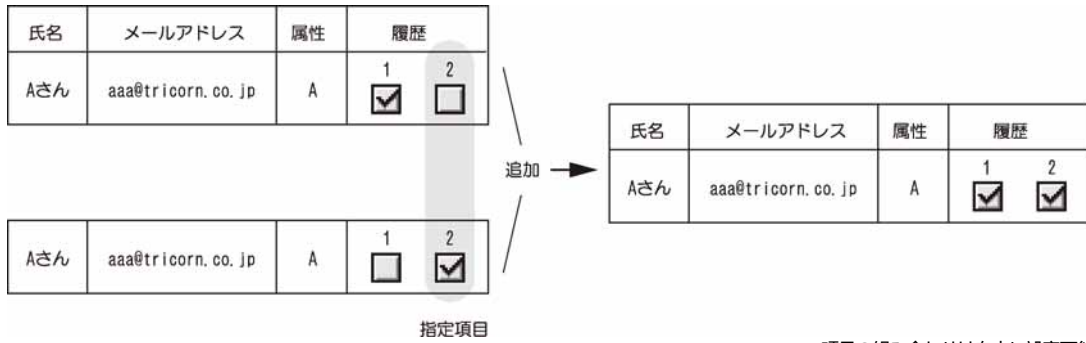
ウイルス感染ファイルの配信によるウイルスの拡散を防止するため、アウトバーンではファイルを添付した方法のマルチパート配信はできないようにしています。（ファイルを添付したメールの配信を希望される場合は、別途エクスロードのサービスで承っております。エクスロードでは、ファイルのウイルススキャンを実施し弊社スタッフが配信を行います。）

2-13. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」機能紹介：項目セット管理：データベース内の会員情報を部分的に登録/更新

項目セット管理とは、様々な属性が登録されているデータベースの特定の項目だけを指定して追加、更新する機能です。データベースに登録されているメールアドレスを基準として、データベース内に存在しない項目を新しく加える追加モード、既に存在している項目を上書きする更新モードのどちらかを選択できます。項目セット管理で設定された条件は、「会員検索」、「ダウンロード」、「アップロード」にも利用することが可能です。会員検索に関しては、別の検索条件を組み合わせることで更に絞り込んだ検索が可能になります。

追加の場合

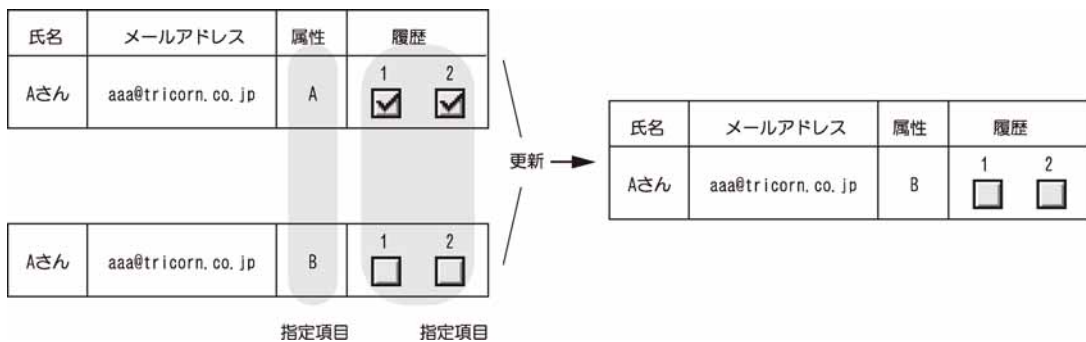
例) データベースに購買履歴データのみを追加する。



項目の組み合わせは自由に設定可能です。

更新の場合

例) データベースの項目値を変更する。



項目の組み合わせは自由に設定可能です。

氏名やメールアドレスなど、個人情報に相当する項目を外したセットを組んでおくことによって、システム管理者以外の担当者が会員情報をダウンロードした場合であっても、個人情報が外部に流出するリスクを低減化します。

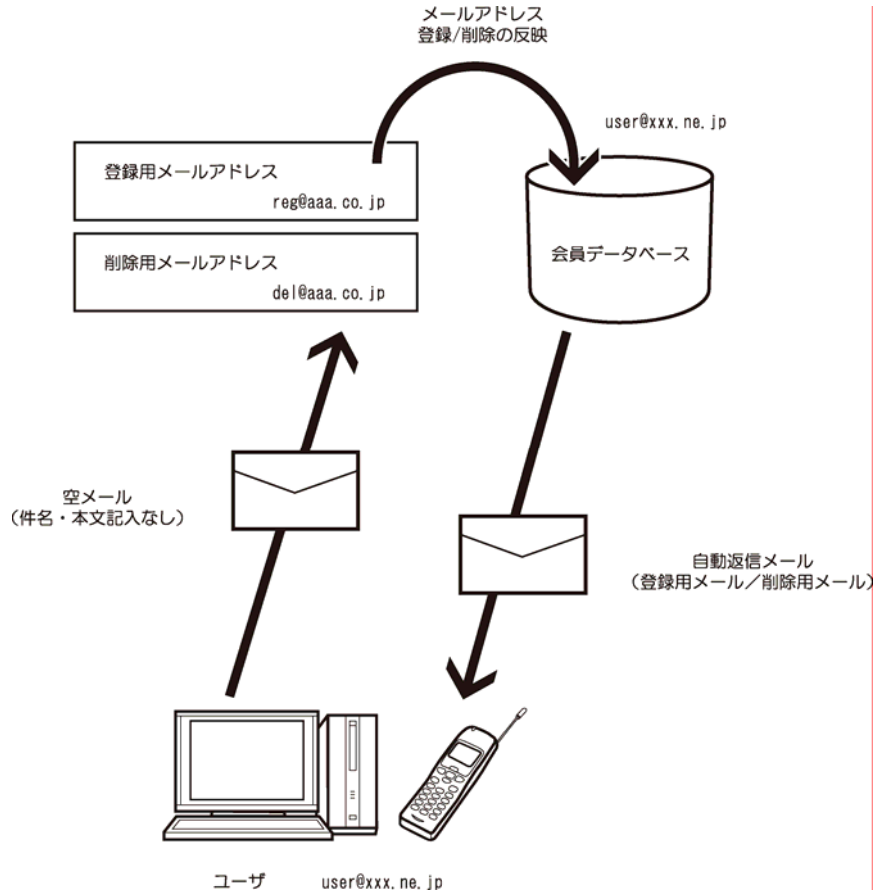
2-14. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」機能紹介：空メール登録/削除：メールによる登録/削除

空メール登録/削除とは、本文と件名を空白のままにしたメールを、特定のメールアドレスに送信するだけで、送信者の From メールアドレスをデータベースに登録/削除し、処理が終了した旨の自動返信メールを配信する機能です。

会員はメールを送信するだけで簡単に登録/削除が行えるようになります。また、メールアドレスが直接データベースに登録/削除されるため、フォームからの処理で発生しやすいメールアドレスの入力ミスが無くなります。

登録/削除のメールアドレスは、御社の希望する独自ドメインのメールアドレスをご利用いただけます。(御社のメールシステムで一部変更を行っていただく必要があります。弊社の準備するドメインをご利用いただくことも可能です。)

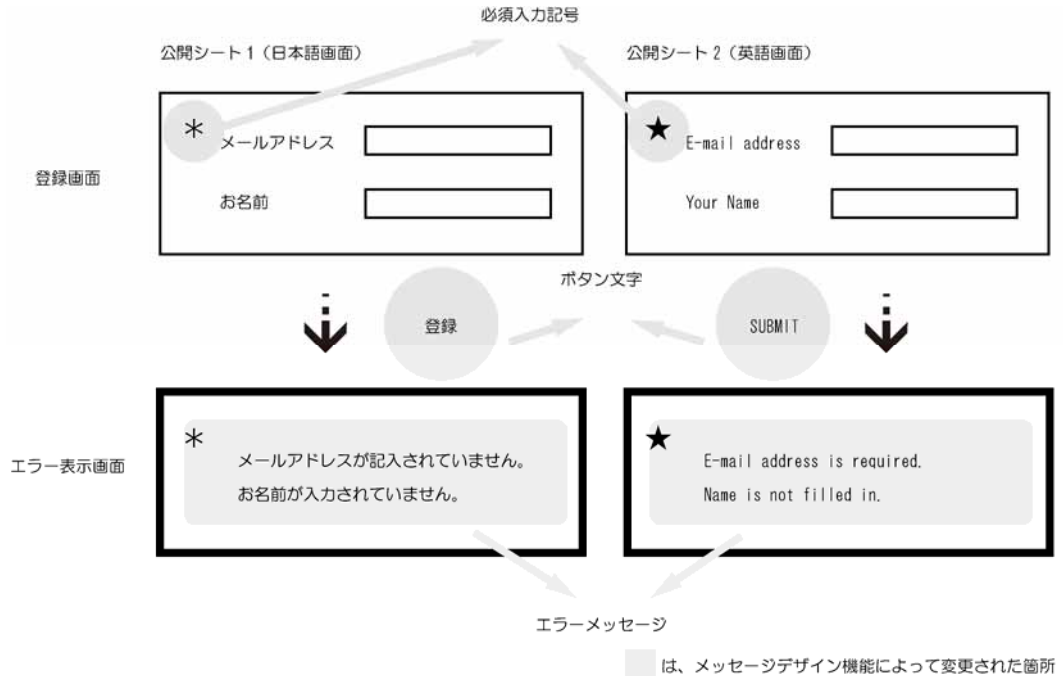
空メール概要図



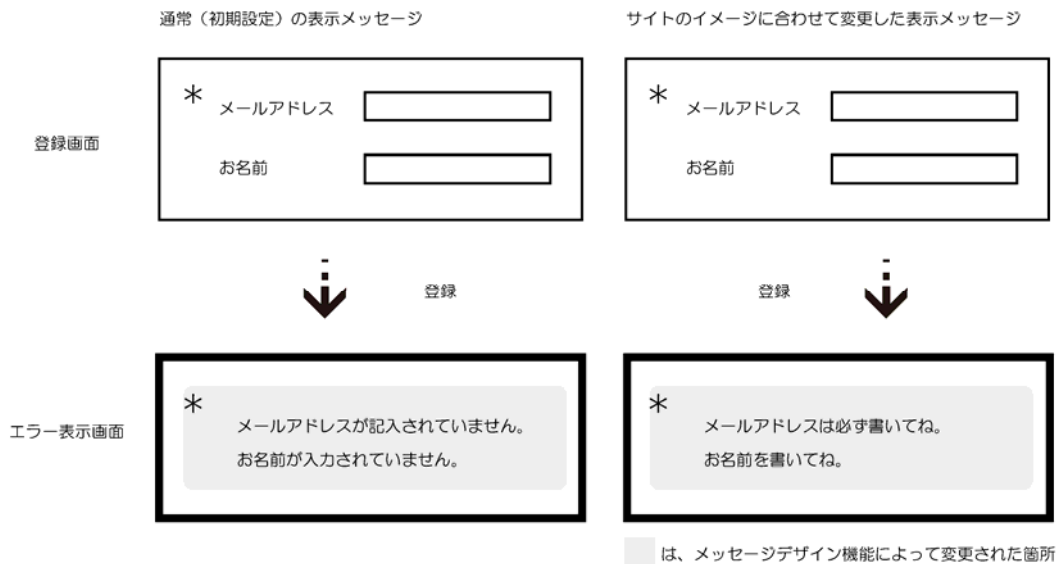
2-15. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」機能紹介: メッセージデザイン: 表示テキストの変更

メッセージデザインとは、エラー画面に表示されるエラーメッセージやシステムメッセージなどを変更する機能です。表示の文字コードはシステムによって設定されており、日本語と英語の表示に対応しています。シートデザイン機能、データベース項目の詳細編集機能、公開シート機能と併せて利用することで相乗効果を生み出し、運営サイトのイメージに沿ったメッセージを表示します。海外向け(英語)のメール配信サービスを開始できるようになります。

例1) 公開シートを活用した日本語メッセージと英語メッセージの画面



例2) サイトのイメージに沿ったメッセージの表示

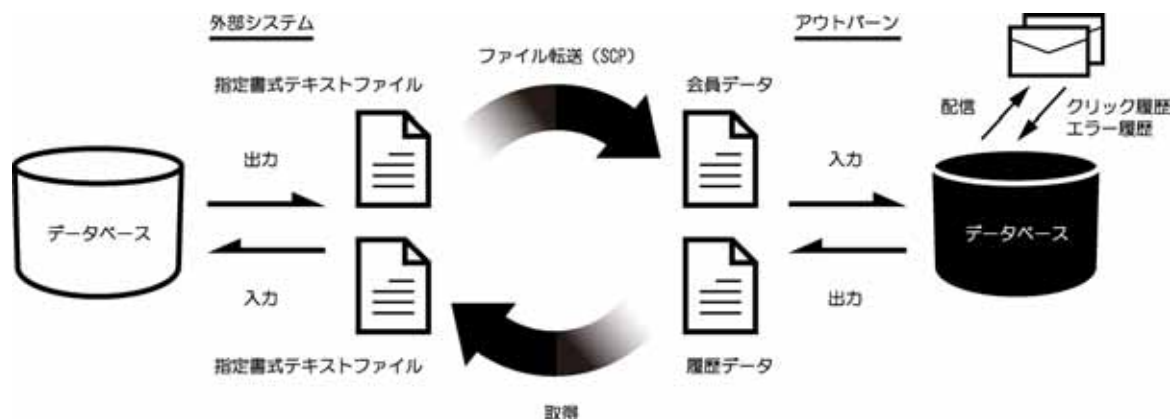


エージェント配信が効果的に活用できる場面
 国際的に展開する企業の IR メール配信サービス
 コミュニティサイトでのフレンドリーなメッセージ表示

2-16. 「@UTOBAHN (アウトバーン)」機能紹介：データ連携：アウトバーンと外部データベースの自動連携

メール配信 ASP サービス「アウトバーン」と御社内で管理されている会員データベースを連携し、会員データファイルの取り込みと書き出し処理を自動的に行います。アウトバーン独自の機能として、会員の登録や削除などを時系列順に処理する機能や項目別のデータを連携させる機能を搭載しています。

データ連携概要図



データファイルの書き出し（エクスポート）と読み込み（インポート）の経路には、SCP（Secure Copy）というセキュリティ対策を施しています。接続時のユーザ情報やデータは暗号化されて転送されますので、第三者から盗聴されることはありません。

2005年4月の個人情報保護法施行によって、企業における個人情報の取り扱いや管理は、これまで以上に厳格に行わなければならなくなりました。それに伴って、メールアドレスや氏名などの個人情報データを取り扱うメールマガジンの配信業務担当者にかかる精神的・身体的負担も大きくなりつつあります。データ連携機能を利用すると、外部システムとアウトバーン間での会員情報は自動的に連携されるようになるため、アップロードやダウンロード、会員削除などの人的操作ミスのリスクが解消されて、安全・確実な処理が行えるようになります。

トライコーンでは、メールマガジンの運営・管理において、一連の作業を可能な限り自動化させることを推奨しています。メール配信に特化した専門のシステムを利用することは、メールマーケティングの運用効率を向上させるだけでなく、データベースに登録されている会員情報の正確性を確保します。併せて、会員情報を取り扱う工程から人手が介する作業を削減することで、会員情報が盗聴・漏洩の事故に遭うリスクを減らし、情報の機密性を高めることが可能です。

データ連携機能は、アウトバーンのオプション機能として提供されます。

データ連携機能をご利用いただくには、アウトバーンのご契約が必要です。（既にアウトバーンをご利用いただいているお客様はオプションを追加いただくことによって即座にご利用いただけます。）

データ連携機能利用料金	
初期設定費用	50,000 円
月額費用	50,000 円

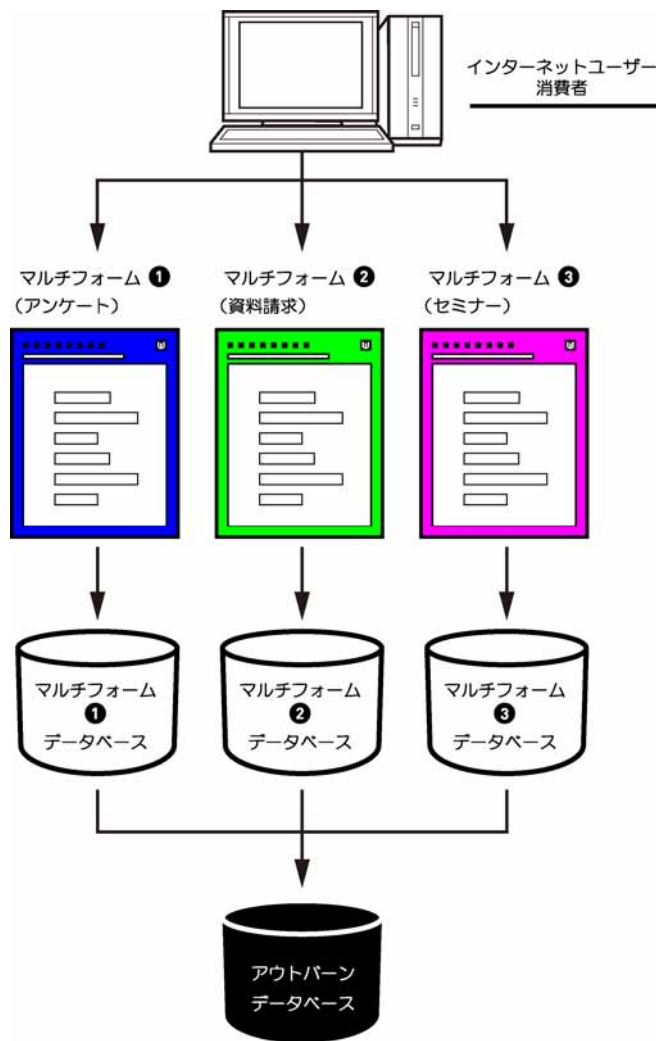
データ連携機能のご利用は、ご利用を開始される際にデータ連携機能の設定費用（初回のみ）と月々の利用料金（月次の固定金額）が必要になります。（アウトバーンの利用料金とは別になります。）

例）アウトバーンのデータベースに 15,000 件のメールアドレスが登録されていて、データ連携機能を利用して会員情報を更新している場合。
登録されているメールアドレス数 15,000 件（100,000 円）+ データ連携機能ご利用料金（50,000 円）= 150,000 円（税別）

アウトバーンのデータベースとは別に、商品やサービスの資料請求、会員向けのアンケート、採用活動時の応募受付、セミナーやイベント開催時の登録受付などを行えるデータベースを作成するメールフォーム作成機能「マルチフォーム」を搭載しています。アンケートには記入用フォームの表示期間の設定、資料請求には重複キー（請求時の重複を識別する項目）の設定、セミナーには登録人数の設定など、データベースを活用するシチュエーションに応じた様々な機能を搭載しています。

マルチフォームでは、複数の登録用フォームとデータベースを同時進行でご利用いただくことが可能です。マルチフォームで既存会員へのアンケートを実施して、より詳細な属性取得や要望を把握し、アウトバーンから属性に応じたメール配信を行うことによって、会員管理の業務を効率的に行うことが可能になります。

概要図



マルチフォームには、フォームとデータベースの設定内容をそのままコピーできる機能を搭載しています。同じ時期に複数のキャンペーンやアンケートを実施する場合は、フォームとデータベースを一度設定していただくだけで、すぐに開始させることが可能です。コピーされたフォームの名称は後で変更することが可能です。

マルチフォームの機能の特徴

マルチフォームはお客様の要望される活用方法に応じて柔軟に対応可能なメールフォーム作成システムです。メールフォームに設置可能な項目も多様に揃っており、一つのメールフォーム内で幾つでも項目を設置することが可能なため、CGI やプログラミングの知識を必要としないで、高度なデータベースを簡単に構築することが可能です。

メールフォームとデータベースは幾つでも設置することができるようになっているので、複数のメールフォームを設定して、一つはメールマガジンの会員向けアンケートに、一つは自社製品の資料請求・問い合わせ用フォームに、一つはセミナーの受付管理に、一つは採用活動に、と用途に応じた活用が可能です。

マルチフォームの操作インタフェイスは、アウトバーンのインタフェイスに沿って設計されているため、システムの操作に不慣れな場合でも高度なデータベースを簡単に、そしてミスなく構築することが可能です。

アウトバーンと同じく、マルチフォームにも長年のインターネットビジネスで培ってきたトライコーン独自の様々なノウハウが機能として搭載されています。例えば、それぞれのフォーム毎に登録人数制限を行うことが可能になっており、セミナーの受付を行う場合、登録人数が定員を超えることを気にすることなく、セミナーの準備や手配に専念していただけます。その他、フォームの自動公開/閉鎖を設定することが可能になっており、設定されたタイミングでプレゼント応募フォームを公開したり、逆に期間限定のアンケートでは、登録を終了させたりすることが可能です。システムとして自動化しておくことで、担当者の業務負担を解消するだけでなく、オペレーション時のミス発生リスクを減らすことが可能です。

マルチフォームでは、画面のレイアウトが、すべて自由にデザインできるようになっています。登録画面、完了画面の他に、登録内容確認画面、公開期間前表示画面、公開期間終了後画面、登録制限人数オーバー画面、重複登録エラー発生画面においてレイアウトをデザインすることが可能です。カスタマイズの期間や別途費用は不要です。またすべてのメールフォームが携帯電話にも対応しており、各キャリア別のデザインも可能になっています。

一つの企業においても、採用を行う部署と製品の問い合わせに対応する部署とセミナーの受付を管理する部署では取り扱う情報の内容は異なりますが、各部署で複数のシステムを導入すると導入コストも高くなり、管理方法も複雑になってしまいます。マルチフォームは複数のシチュエーションにも柔軟に対応できるように、各メールフォーム毎に操作可能な権限を設定することが可能になっています。操作・閲覧が許可されているユーザを制限することで情報の機密性を守り、マルチフォームの可用性を向上させています。

マルチフォームは、アウトバーンのオプション機能として提供されます。

マルチフォーム利用料金

初期設定費用 50,000 円
 月額費用 「マルチフォーム毎に登録された当月の最大レコード数の総和」と「アウトバーンに登録された当月の最大メールアドレス数」を合算した金額が、アウトバーンの月額費用となります。

例) 既にアウトバーンに 6,000 件登録されており、マルチフォーム機能を利用してアンケートとセミナーの受け付け管理を行った場合。

年月日	アウトバーンのデータベース	アンケート (マルチフォーム)	セミナーの受付 (マルチフォーム)	
2005/01/01	6,000	0	5	
2005/01/02	6,010	20	10	
2005/01/03	6,015	35	25	
2005/01/04	6,020	50	30	
↓				
2005/01/29	6,018	80	30	
2005/01/30	6,030	100	0	
2005/01/31	6,025	120	0	
課金対象登録数	6,030	120	30	6,180

アウトバーンの正規料金表で参照すると、6,180 件は 50,000 円 (税別) となり、その金額が当月の利用金額となります。

マルチフォームにて設定した各メールフォームの最大レコード数とアウトバーンのデータベースに登録された最大メールアドレス数の総和が、アウトバーン月次費用として請求されます。

ログ管理機能

アウトバーンでは、システムのすべての機能を実行・設定可能な権限をもつ「システム管理者」と、システム管理者によって、各機能を操作・設定する権限を割り振られた「チームメンバー (= 担当者)」の二階層の権限管理体制によって、メール配信サービスを運用することが可能です。各チームメンバーの操作・設定変更の履歴は、ログ管理機能によって保存されており、専用の画面から確認することが可能です。

ログ管理機能では、いつ、どの担当者が、どの機能を、どのように、操作したのかを時系列に沿って一覧で表示します。最大6ヶ月分の履歴を保存し、全期間での履歴を表示したり、一定期間内の履歴だけを抽出して表示したりすることもできるようになっています。

情報管理体制の強化

万が一の可能性でシステムの設定ミスや事故が発生した場合に、操作・設定の変更履歴をさかのぼって追跡調査を行い、原因を特定することができるようになります。

活用方法によっては、不審な操作やアクセスに対する抑止効果を高めたり、意図的な情報漏洩や悪意を持った設定変更などの潜在リスクを未然に防止できるようになります。また、設定頻度の高い操作を抽出することで業務フローに存在する無駄を発見し、改善することによってメール配信作業の効率を向上させることもできるようになります。

パスワード変更機能

アウトバーンでは、初期段階では、システムへのログイン用パスワードを自動的に設定していますが、ログイン後に担当者自身によって変更していただくことで、よりセキュアな状態でシステムを管理していただくことが可能になっています。また、メールマガジンの読者会員のパスワードも読者自身が任意で設定できるようになっています。

任意で設定したパスワードは確認用の入力が必要とされますので、入力ミスによるパスワードの誤設定を防ぐことが可能です。(読者用のパスワードは、確認用の入力が必要としないようにすることも可能です。)

パスワードの変更

管理者パスワードの変更には以下のような条件を設定しています。

- 入力桁数 6～32桁
- 英数混在
- 大文字と小文字を識別
- 記号の利用 (ただし「<」は使用不可)
- ログイン名と同一の文字列を禁止
- メールアドレスと同一の文字列を禁止
- 環境IDと同一の文字列を禁止

読者会員パスワードの変更には以下のような条件を設定しています。

- 旧パスワードの入力
- 入力桁数 6～32桁
- 英数混在
- 大文字と小文字を識別
- 記号の利用 (ただし「<」は使用不可)
- メールアドレスと同一の文字列を禁止
- パスワードの入力形式は、伏せ字形式とテキスト表示形式から選択することが可能です。

パスワード管理について

アウトバーンのデータベースにご登録いただいているメールアドレスや読者会員の氏名は、個人情報です。データベースを安全に管理していただくためにも、システム管理者のパスワード変更は必要です。

トライコーンでは、読者が自身の情報を安全に登録するためにも、システムをご利用中の企業様に、いつでも自由にパスワードを変更できるようにしておくことと、定期的なパスワード変更を促すようにお勧めしています。

ダブルオプトイン

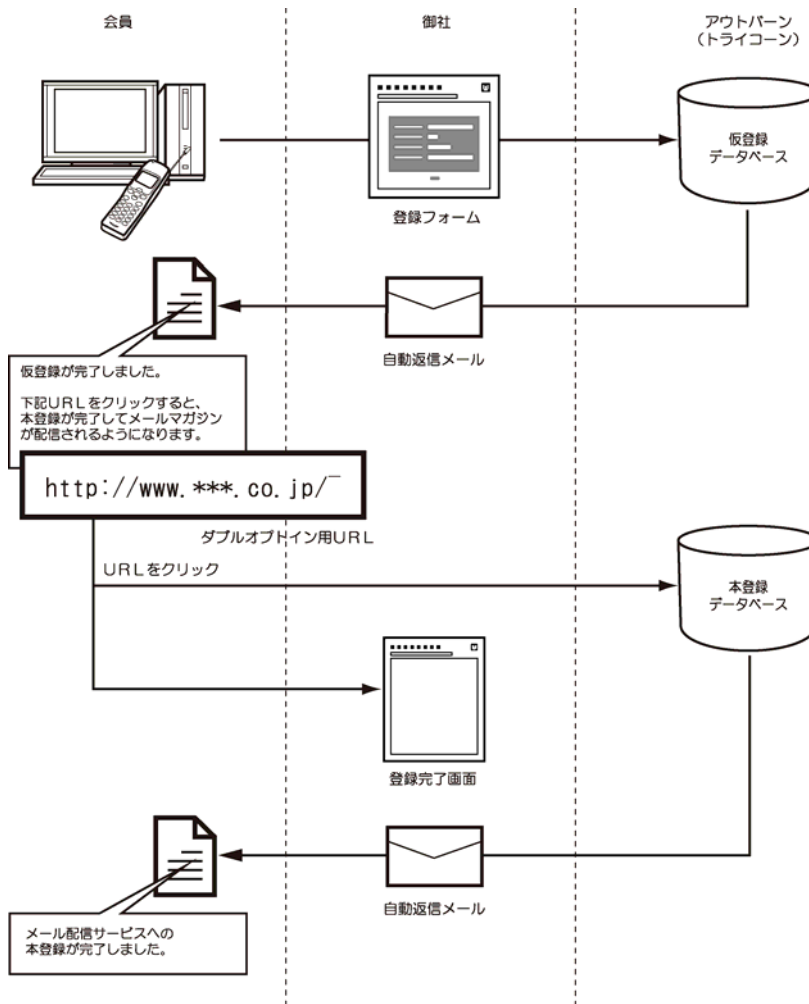
ダブルオプトインとは、読者から登録されたメールアドレスに対して、一旦メールを返信し、読者の登録意思を確認した上で、改めて登録を行うようにした仕組みを指します。

メールマガジンの運営を始めると、悪意を持った第三者のなりすまし登録によって、知らない内にメールマガジンに登録されていたり、メールアドレスの入力ミスによって、本人も気づかないうちに他人のメールアドレスを登録していたりということで、読者から問合せをもらうことも多くあります。アウトバーンでは、なりすまし登録やメールアドレスの入力ミスを防止する機能として、ダブルオプトイン機能を実装しています。

アウトバーンでは、メールマガジンやメールニュースへの登録工程を二段階に分けることで、登録意思の確認を行うと同時に、メールアドレスが登録した読者本人のメールアドレスであるかどうかを確認して、データベースに登録することができるようになっています。

最初の登録段階で登録されたメールアドレスは、仮登録の状態となり、意思確認を行った上で登録されたメールアドレスを本登録としてデータベースに格納します。仮登録されたデータは、システムで設定した一定期間を経過すると、自動的に削除されるようになっているため、読者が登録した個人情報の管理も安全に行っていただくことが可能です。

ダブルオプトイン概要



ダブルオプトインとメールマガジン登録率の低下

一般的に、メールマガジンの登録に、ダブルオプトインを採用すると、メールマガジンへの登録率は大きく低下すると言われており、メールマーケティングには不向きであると考えられるご担当者様もいらっしゃいます。トライコーンでは、企業のメールマーケティングを成功に導いていく上で、データベースの量も大切だと考えますが、それよりもデータベースの質が重要であると考えています。登録工程が多くなってしまう分、読者は手間に感じてしまい、登録率は下がってしまうかもしれませんが、そういった中で登録した読者会員は、かなり質の良い読者であるということの裏付けの一つにもなります。また、個人情報の取り扱いや管理によりいっそうの厳格さが求められるようになってきた昨今においては、企業としての責任を果たすためにも、読者の個人情報データベースを適切に預かり、運用しているということを姿勢として読者に提示していくことも重要だと考えます。

ワンクリックログイン

従来、読者情報を表示した画面にログインするためには、ユーザ ID とパスワードを入力する必要がありましたが、アウトバーンではワンクリックログイン機能として、メールに挿入された URL をクリックするだけで、読者情報の更新画面にログインできる機能を実装しています。ワンクリックログイン機能は、携帯電話の読者会員に向けてメールを配信する時に、ご活用いただけます。携帯電話によるユーザ ID やパスワードの入力は、手間がかかりますが、送信したメールにワンクリックログイン URL を挿入しておくことによって、読者は URL をクリックするだけで情報の更新が可能になります。登録の段階では、最低限必要な属性だけを取得しておいて、登録後返信される自動返信メールにワンクリックログイン URL を挿入して、改めて追加属性を取得したり、パスワードの変更を促したりする場面において有効です。

URL をクリックするだけでログインできるということは、読者会員の個人情報に容易にアクセスできてしまう可能性があるため、リスクも大きくなります。読者の利便性を追及するだけでなく、登録された情報を安全に保つために、トライコーンではワンクリックログイン機能の実装にあたって、独自の技術を用いることによって、情報漏洩のリスクを低減化させることに努めています。例えば、URL には、ログイン可能な期限を 7 日間以内で設定することができるようになっています。設定した期限を経過すると、URL のクリックによるログインはできなくなり、改めて情報更新画面を表示して、ユーザ ID とパスワードによる通常のログイン認証を必要とします。(表示する画面は予め作成されたウェブサイト URL にしていただくことも可能です。)

キャリア判別

PC 向けのメールマガジンを配信している場合でも、登録画面での説明が意図したように伝わっていなかったり、注意事項を読者が読み飛ばしていた場合は、携帯電話のメールアドレスが登録されることがよくあります。また、PC 向けに作成されたメール文面を携帯電話に配信すると、複数回数がまたがって受信されたり、逆に一回で受信可能な文字数しか表示されなかったりする場合も起こり得ます。

アウトバーンでは、メールを配信する際に、配信先のキャリアを識別して配信対象を分けることのできるキャリア判別機能を実装しています。キャリア判別機能を利用することによって、携帯電話に配信するメールのサイズを予め調整できるようになります。また、抽出条件として設定することで、各キャリア別の登録状況を把握することもできるようになります。

携帯電話活用ユーザの傾向

メールマガジンの種類によっても異なりますが、携帯電話のメールアドレスで登録している読者層は、多くのことに関心を持ちやすい傾向にあるため、登録初期段階で取得した属性も経年劣化が進んでいると思われる。データベースを常に最新の状態に保っておくことで、メールマーケティングの効率を大きく引き上げることが可能になります。

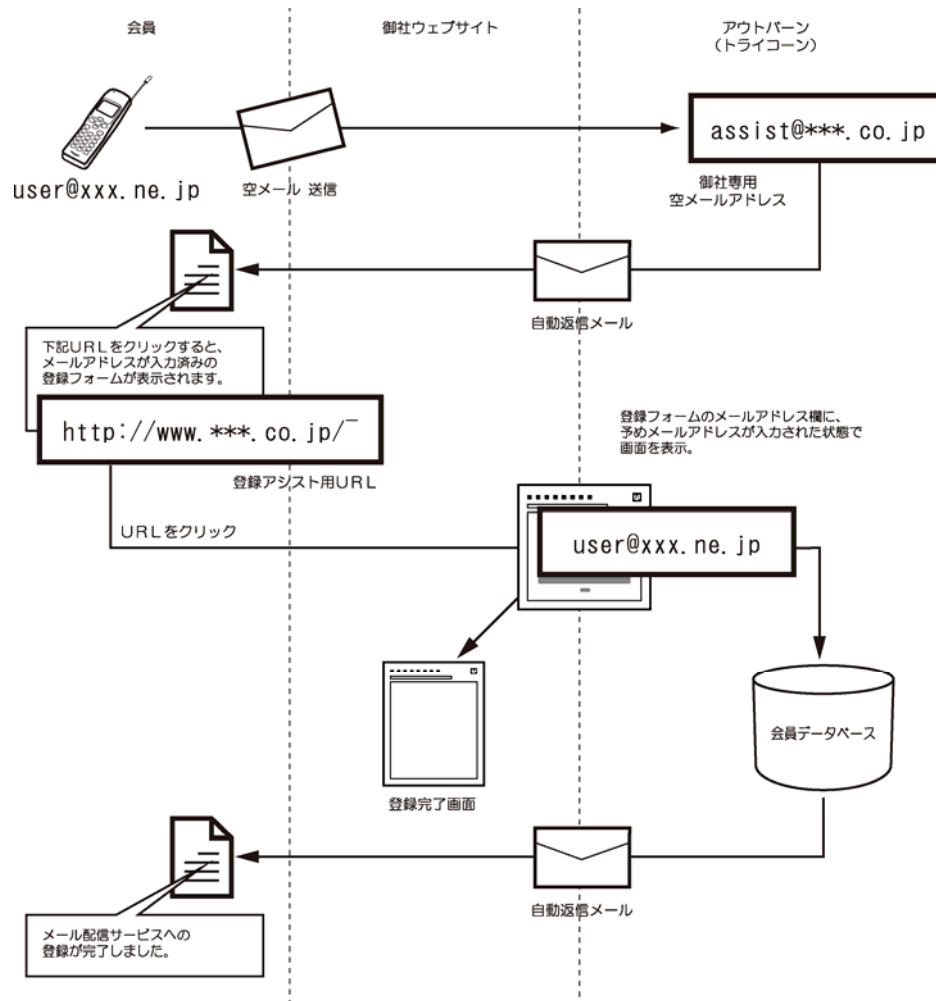
登録アシスト

登録アシスト機能とは、メール本文内に挿入された URL をクリックした場合、登録画面のメールアドレス欄に読者のメールアドレスが挿入された状態で画面を表示する機能です。

携帯電話から空メールを送信した際に、自動返信されたメール内に URL を挿入して利用します。メール配信サービスへの登録を考えている読者会員は URL をクリックすると、既にメールアドレスが入力された登録画面にアクセスします。

従来、携帯電話からの登録はキー入力に手間がかかるので、PC からの登録と比較して、属性情報の取得が困難でしたが、登録アシスト機能を利用することによって、入力の手間を省きながら簡単に登録してもらえるようになります。携帯電話からのメールアドレス入力は、ミスが起こり易くなりがちですが、メールを送信した携帯電話端末にそのまま読者のメールアドレスが挿入されたメールを返信するので、メールアドレスの誤入力を防止し、正確なメールアドレスを登録してもらえるようになるため、登録されたメールアドレスのエラー確率を大きく低減させることが可能になります。

登録アシスト概要



返信用のメールアドレスに空メールを送信した段階では、データベースに登録されることなくメールを返信するだけなので、個人情報の管理も安全に行うことが可能です。

K R E I S E L

WEB マーケティング用顧客管理システム「KREISEL (クライゼル)」

使い放題により利便性が高まった
メールとフォームとデータベースの ASP

クライゼルの概要

KREISEL (クライゼル) とは、WEB マーケティングにより戦略的に獲得した顧客データを、確実・簡単、そして効果的に運用管理をするための ASP システムです。顧客データを複数のチャネルから獲得してダイレクトマーケティングという流れを簡単に行うことが可能です。例えば、複数のブランドのサイトを立ち上げている企業様、インターネットマーケティングにおいてアンケートやモニター募集、問合わせ受付などを積極的に実施している企業様、顧客データを一元で管理したい企業様などにとっては便利なシステムです。サービス提供形態は ASP モデル以外にも、パッケージソフトインストールタイプ、SaaS モデルでの提供も可能です。詳細に関してはご相談ください。

クライゼルの特徴

その1 無制限

データベース作成

フォーム作成

メール配信

操作権限設定

月次費用はデータベースに蓄積されたレコード数の合計で課金

その2 簡単導入

分かりやすい操作インターフェイス

明確な機能構成

導入経験豊富なコンサルタント

その3 低コスト

ハードウェア・ソフトウェアに対する初期投資なし

ミニマム機能で初期費用 5 万円～、月次費用 5 万円～

その4 セキュリティ

管理者画面・公開フォームは SSL に標準対応

サーバ・データはインターネットデータセンターで厳重管理

プライバシーマーク・ISO27001 認証取得企業

定期的な WEB 脆弱性テストの実施

不正アクセス検知システム導入

その5 サポート

24 時間 365 日対応カスタマーサポートセンター

1 社 1 名専任コンサルタント体制

SLA の整備

導入後の運用支援セミナー

その6 実績

700 社以上への ASP システムの納品実績

97 年から 10 年以上にわたり ASP システムの運営を継続

「サービス一覧」

トップ

一括処理一覧

動作している一括処理の一覧を表示します。また終了した一括処理の結果はここでダウンロードすることができます。

会員数推移

各データベースの会員数推移を表示します。会員数推移の結果は月別に CSV 形式でダウンロードすることができます。

月別最大会員数

月別に各データベースごとの最大会員数が確認できます。(最大会員数の総和を総会員数として月次費用を算出します。)

データベース

データベース管理

データベースを複数作成できます。各データベースごとに異なる項目を自由に追加できます。

選択肢一覧

各データベースごとの選択肢の一覧を表示します。

データベース結合

複数のデータベースの内容を結合します。結合中は、マージ元・マージ先のデータベースはロックされます。

会員データ

会員検索

各データベースごとを指定の条件で検索できます。

会員登録

各データベースごとにデータを登録できます。

抽出条件管理

検索やダウンロードに利用できる抽出条件を作成できます。

項目セット管理

各データベースごとに項目の並び順を調整できます。

アップロード

各データベースごとに新たなデータを取り込みます。

ダウンロード

各データベースごとに指定の条件でダウンロードできます。

一括削除

データベースを一括削除したり、指定した項目のみクリアできます。

名寄せ

指定した項目でデータベースの名寄せができます。

一括置換

指定した項目でデータベースの一括置換ができます。

ABMF

AB DB

アウトパーンのデータベースをクライゼルのデータベースに取り込みます。

MF DB

マルチフォームのデータベースをクライゼルのデータベースに取り込みます。

DB AB

クライゼルのデータベースからアウトパーンのデータベースに書き出します。

レポート

単純集計

各データベースごとに集計できます。

クロス集計

各データベースごとにクロス集計できます。

システム

アカウント

クライゼルデータベースサービスへのアクセス管理が設定できます。

アクセス権限管理

データベースごとのアクセス管理が設定できます。

監査ログ

クライゼルデータベースサービスの利用状況が閲覧できます。

サポート

お問い合わせ

トライコーンサポートセンターにお問い合わせます。

過去のお知らせ

クライゼルデータベースサービスの過去のお知らせを閲覧できます。

パスワード変更

ログインパスワードを変更できます。

フォーム機能

公開設定

公開するフォームの名称や公開期間や最大会員数などの基本情報を設定することができます。

画面設計

公開設定で作成したフォームのデザインなどの画面を設計することができます。

画像置き場

公開するフォームに利用できる画面を置くことができます。

メール機能

文面管理

配信する文面を作成・管理することができます。

デコメール登録機能

携帯電話向けのデコレーションメール文面の登録・削除をすることができます。

配信管理

作成した文面を指定した条件で配信することができます。

配信履歴・状況確認

配信の履歴や配信状況を確認することができます。

エラーアドレス管理

エラーアドレスの管理や配信停止のエラー回数の閾値を設定できます。

その他

API (SaaS モデル) 機能

御社のシステムとクライゼルを連携させます。詳細はご相談ください。

パッケージインストール機能

クライゼルを御社のサーバにインストールいたします。初期費用としてはパッケージライセンス費用、インストール費用が発生いたします。

月次費用としては保守費用が発生いたします。年次費用としてはライセンス更新費用が発生いたします。詳細はご相談ください。

「活用事例」

名刺管理用データベース

名刺交換により手に入れた企業情報を蓄積するデータベースとしてご利用いただけます。名刺交換が多い営業担当が複数いる場合には、複数のデータベースに入力することができます。複数のデータベースに蓄積された企業情報を、新商品のリリースや年賀状など季節の挨拶状の発信に利用するときに、メールアドレスなどをキーとして名寄せが可能なので、無駄なはがき、DMの発送を防ぐことができます。

EC 顧客と営業担当顧客のリスト管理用データベース

複数のチャネルを活用して販売活動、例えばECショップの販売と営業担当直接の販売をしている企業が、この2つのチャネルの顧客リストを一元化して管理したい場合のデータベースとして活用することができます。EC顧客についてはデータベースに売上金額を蓄積させておくことで、購入金額いくら以上というターゲットの抽出が可能となるので、RFM分析のMにおける分析結果でのEメール配信を行うことができます。

複数ブランドサイト運営用データベース

複数ブランドを運営されている企業様が、各ブランドごとのホームページを保有し、それぞれのブランドごとにデータベースを管理する場合に利用されます。各ブランドサイトごとにメールマガジン登録フォーム、会員登録フォームを用意して、別々のデータベースにデータを入力することも、1つのデータベースにデータを入力することも可能です。

パソコン用ホームページとモバイル用ホームページの同時運営用データベース

モバイル用ホームページのメールマガジン会員を登録する画面を、絵文字や色を自由に設定することができます。そのため、パソコンでもモバイルでもしっかりフォームを作成して、がっちりメールマガジン会員を集客することが出来ます。モバイル向けには絵文字メール、デコレーションメールなどの送信も可能なので、プロモーションメールでもお客様にしっかりとアピールすることができます。

セミナー管理用データベースシステム

複数のセミナーの運営をされている企業様が、各セミナーごとの集客を行い、初回のセミナー参加の際には個人情報を取得します。二回目以降にセミナーに参加される場合は、次からの登録はログイン、パスワードだけでセミナー申し込みが出来る仕組みです。また新たなセミナーが運営される時に、Eメールにてセミナー案内を配信し、集客を行うことができます。

3-1.WEB マーケティング用顧客管理システム「KREISEL (クライゼル)」料金表

「料金表」

初期費用	
データベースサービス費用	50,000 円
クライゼルメニューオプション初期費用	
メールサービス費用	50,000 円
フォームサービス費用	50,000 円
オプション機能初期費用	
クリックカウントバーチャルドメイン	50,000 円
クリックカウントを取得する際は、通常当社ドメイン (http://krs.bz/ x x x) となります。これを御社のドメインに変更するオプションです。御社側の DNS サーバの設定が必要です。	
フォームバーチャルドメイン	初期 150,000 円 / 月次 50,000 円
フォームをご利用する際は、通常当社ドメイン (https://krs.bz/ x x x /) ですが、これを御社のドメインに変更するオプションです。御社側で DNS サーバの設定と SSL 証明書の購入が必要です。SSL 証明書は当社で取得代行することも可能です。	
IP アドレス制限	20,000 円 / 1 回
クライゼル管理者画面にアクセスできる IP アドレスを、任意の IP アドレスに固定する機能です。セキュリティを高めるための機能です。1 回の設定で IP アドレスの数は複数設定ができます。	
アウトソーシングサービス初期費用	
データベース設定代行費用	50,000 円～
フォーム設定デザイン代行費用	150,000 円～
メールコンテンツ制作代行費用	50,000 円～
月次費用 (データベースの保有レコード数に応じた従量課金制)	
レコード数	月次料金
0～10,000	50,000 円
10,001～20,000	100,000 円
20,001～40,000	150,000 円
40,001～60,000	200,000 円
60,001～80,000	250,000 円
80,001～100,000	300,000 円
100,001～200,000	350,000 円
200,001～300,000	400,000 円

API 利用費用、パッケージインストール費用については、別途見積とさせていただきます。

ご利用にあたっての注意

最低利用期間は 6 か月となります。

請求はシステムを開設し、システム URL をお知らせした時点から発生します。

初月の月次費用は、システムを開設した日により半額・無料のどちらかとなります。

解約はお申し出から 1 ヶ月経った日の月の末日となります。

3-1.WEB マーケティング用顧客管理システム「KREISEL (クライゼル)」よくあるご質問

クライゼルのサービスでよくいただく質問をまとめました。

Q1：クライゼルの導入には何日くらいかかりますか？

クライゼルはASP形式で提供しております。ASPを開設するまではお申し込みから1-3日程度でログインパスワードをお知らせします。実際にASPを導入した後、各種の設定や御社内での業務フローの構築が必要ですが、こちらは1週間程度で対応可能です。

Q2：クライゼルを導入の際にはトライコンでお手伝いをしていただけますか？

トライコンではASPを導入いただいたお客様に対しては、専任コンサルタントを配置いたします。専任コンサルタントが御社のフロー構築や設定を支援いたします。別途サービスとして設定代行もごございますので、お気軽にお問合せください。

Q3：導入の際に必要なものはありますか？

申込書類と契約書の締結が必要になります。クライゼルは御社のリストを管理いたしますので、情報の管理に關しての契約書締結は御社にとっても弊社にとっても必須となります。

Q4：導入を検討したいのですが、どうすればよろしいでしょうか？

クライゼルはASPで提供しております。一度、弊社のコンサルタントが御社の運用の形をヒアリングさせていただきます。ヒアリング内容に応じてASPのデモンストレーションをさせていただきます。デモンストレーション前に御社にて要件をご用意いただければ、要件に沿ったデモをさせていただきます。

Q5：クライゼルの導入を検討する企業はどのようなところでしょうか？

クライゼルを導入する企業、導入を検討される企業様は顧客情報の蓄積に關してセキュリティを重視する企業、システムの継続的なバージョンアップを望む企業などが中心です。データベース連動型メール配信システム「アウトバーン」と同様で、顧客層としては大手企業様が中心です。

Q6：クライゼルを導入することで何が変わりますか？

クライゼルは顧客データを一元管理するためのシステムとして構築されています。セミナー運営を継続的に、その結果、顧客データが分散してしまっていて効率的に管理しきれていない企業様、複数のブランドやホームページを運営しておりそれぞれの顧客リストが分散されている企業様などが、顧客管理を円滑に行うことができるようになるシステムです。つまりクライゼルを導入いただければ、顧客管理を今まで以上に円滑に行うことができます。

Q7：既に複数のリストがありますので、クライゼルにリストを書き込みたいと思っています。リストの書き込み機能はありますか？

クライゼルにはアップロード機能があります。アップロード機能とは、ローカルに保存してあるリストをTSV、CSV形式でクライゼルにアップロードする機能となります。リストは1つのDBだけへの書き込み、複数のDBへの書き込みが可能ですので、御社の業務フローに合わせてご利用いただけます。

Q8：クライゼルに書き込んだリストに対して検索をかけることは可能ですか？

クライゼルには検索機能があります。検索方法としては、リストの項目ごとに細かく設定することができます。例えば、メールアドレスの項目であれば、空欄、前方一致、後方一致、部分一致などで検索をかけることができます。また複数選択項目であれば、完全一致、一部一致、含む、含まない、個数などと検索ができ、御社の検索要望を満たせる形に設計してあります。検索した結果としては、画面に表示すること、リストとしてダウンロードすることが可能です。オプションのメール配信機能をお申し込みいただければ、メールを送信することも可能です。

Q9：クライゼルのデータベースの項目数に制限はありますか？

クライゼルはデータベースの項目数は自在に設定することができます。データベース項目数が制限されてしまうと、運用上問題がでてしまうことがありますので、クライゼルではこのような制限をなるべくかけないように構築しております。

Q10：クライゼルのデータベースはいくつ保有できますか？

クライゼルではデータベース数をいくつでも設定することができます。複数サイトを運営している企業様、複数ブランドを運営している企業様、複数店舗を運営している企業様などがマーケティング活動にご利用いただくことをターゲットにしていますので、データベース数にも制限をかけないように構築しております。

Q11：データベースを構築する方法は簡単でしょうか？

クライゼルでデータベースを構築する画面は、直感的に操作できるインターフェイスとなっております。1つのデータベースを構築する際にはだいたい5分もかからない程度で可能です。システムのデータベースの構築は簡単ですので、御社にとっては、より効果的にマーケティング活動を行うためのデータベース設計の企画、検討の時間を確保することができます。

Q12：ログインの権限の設定は可能ですか？

クライゼルではログインの権限を複数設定することが可能です。ログインの権限については、細かく設定することができますので、御社の業務フローに合わせて設定をしていただくことができます。また各権限の方のアクセスログの状況を確認することもできますので、もしもの時にログをチェックすることができますし、前もって情報漏洩を防止することもできます。

Q13：データベースのキーはメールアドレスですか？

データベースのキーは自由に設定することができます。

メールアドレスがキーであれば運用は簡単になりますが、できることに制約があります。メールアドレス以外をキーにすることで色々なことが実現できますが、データベースの運用は非常に難しいものとなってきます。クライゼルではキーは自由に設定できますので、御社の要望を様々な形でサポートすることができます。またキーは1つではなく、複数項目をキーとすることも可能です。

Q14：複数のデータベースをマージしたいと考えていますが、そういったことができますか？

クライゼルのデータベースには結合機能が搭載されています。

結合機能とは、複数のデータベースを足す作業ができる機能となります。2つを足すだけでなく、複数を一気に足すこともできますので、従来のデータベースマージ作業に比べて、より短い時間で作業を終らせることも可能です。2つのデータベースを結合する際に項目があてない場合もありますので、そんなときの為に結合の際に項目を合わせることでできる機能も用意しております。また結合の際には概念が難しい部分もあるので、ウィザード画面を用意しております。

Q15：置換を行う必要があるリストなのですが、クライゼルの画面上でできませんか？

クライゼルには置換機能が搭載されています。検索する文字列と置換する文字列のデータを記入していただければ、一括で置換することができます。わざわざオフィス系のソフトを開くことなく、データの置換作業が簡単にできます。

Q16：データベースに入った情報のレポートはどういったものでしょうか？

レポートについては単純集計レポート、クロス集計レポートを用意しております。

クロス集計のレポートについては、縦軸横軸を選択することができますので、御社のご希望に合わせたグラフを表示することができます。

Q17：既存のサービスとの連携機能はどういったものがありますか？

データベース運動型メール配信システム「アウトバーン」及び、フォーム作成 ASP「マルチフォーム」とのレコード連携機能が搭載されています。アウトバーンやマルチフォームのデータベース内容をクライゼルデータベースに書き込むことができます。またクライゼルデータベースの内容をアウトバーンのデータベースに書き込むことが可能です。既存システムであるアウトバーン&マルチフォームユーザの皆様で、2つのシステムの連携が面倒だというお客様はクライゼルをご検討いただければ、業務が軽減される可能性があります。SaaS 型モデル、API での連携をご希望の際には、ご相談ください。

Q18：インターネットキャンペーンでデータベースを利用することができますか？

クライゼルシステムにはオプションでフォームサービスを付加することができます。

フォームサービスとは、登録フォーム、変更フォーム、削除フォームなどを複数設定できる機能です。フォームの画面のデザインや顧客に対する自動返信メール、社内に対する通知メールなどの設定も可能です。フォーム機能を利用して作成したフォームは、携帯電話でのアクセスにも対応しております。携帯メールを配信したいお客様でも自由にご利用することができます。

Q19：各データベースからメールを送りたいのですが？

各データベースにはオプションでメール配信機能を付加することができます。

メール配信機能はテキストメール、HTML メール、マルチパートメールと、複数のメールを送信することができます。送り先としてはパソコンだけではなく、携帯メールに対しても対応しております。メールを配信した後は、エラーだったリスト、クリックしてくれた方々のリスト、開封してくれた方々のリスト (HTML メール、マルチパートメールのみ) をダウンロードすることも可能です。

Q20：メール配信速度はどのくらいですか？

メール配信速度は共有サーバからの配信のため、明確にお答えすることはできません。

ただし1時間100万通レベルの配信に耐えることができるサーバを用意しております。またメール配信を管理する画面には、配信の進捗状況を確認することができる機能が搭載されています。

Q21：エラーメールの詳細の分析をしたいのですが、できますか？

エラーメールと一言ではありますが、実際には様々な理由のエラーメールが存在しております。

@の右側がエラーだったり、左側がエラーだったり、タイムアウトだったりします。あるお客様にとっては必要のない情報かもしれませんが、あるお客様にとっては非常に重要な情報の場合もございます。クライゼルでは多くのお客様のニーズに合わせるために、細かい情報を取得することができるような仕組みに作り上げています。

Q21：携帯メールに対応をしていますか？

携帯電話に対してメールを配信する場合には、パソコンに配信する場合に比べ、より細かい設定が必要となります。

キャリアごとに配信速度を変更したり、キャリアのサーバ状況によってフレキシブルに設定を変更したりと、専門業者ならではの設定をクライゼルでは実現しております。

Q22：モバイルマーケティングを行う際にはどういった機能がありますか？

クライゼルのメールオプションをご利用いただければ、携帯メール配信を円滑に行うことが可能です。

クライゼルのフォームオプションをご利用いただければ、携帯ブラウザからの登録、変更、削除、パスワード発行、パスワード再発行などを行うことが可能です。携帯電話からのアクションをデータベースに蓄積をして、例えば、PCとモバイルでの登録効率を測定することが可能です。モバイルマーケティング用空メールシステム「カラメル」をご利用いただくことで、空メールを使った登録関連作業を円滑に行うことも可能です。

Q23：クライゼルを申し込んだ後、どのようなアフターフォローがありますか？

クライゼルをお申し込みの後には、常駐のサポートセンター、マニュアル、専任コンサルタント、定期セミナーなど、豊富なフォロー体制を整えております。これらは、メール配信システム「アウトバーン」を 700 社以上に提供、運営してきた経験をもとに構築したものですので、お客様にはご納得いただけるものと考えております。

Q24：クライゼルは今後どうなっていくのでしょうか？

クライゼルとは環状交差点という意味があります。（他のコマ、軸など）

環状交差点は、「どこから来ても、止まることなく、どこにでもでれる」という特徴的な道の 1 つです。クライゼルはデータベースとして、「データベースがどこから入ってきても、止まることなく、どこにでもだせる」といった機能を搭載していく方針で開発を継続していきます。現在の入り口としては、フォーム、ローカルファイル、データベース連動型メール配信 ASP「アウトバーン」、フォーム作成 ASP「マルチフォーム」と 4 つあり、出口としては閲覧画面、リスト、メール配信と 3 つあります。この入り口と出口が今後更に充実していく予定です。

Q25：サービスをやめる場合はどうすればよいですか？

解約の申込書を弊社担当コンサルタント宛てにお送りいただくだけで結構です。

1 カ月の猶予がありますので、詳細の期日はコンサルタントにお問合せください。



Eメールマーケティング「EXROAD (エクスロード)」
熟練したスタッフが対応する懇切丁寧なEメール配信代行

エクスロード

エクスロードとは、Eメールを活用した短期的なプロモーション・キャンペーンに特化したサービスです。制作、運営、検証まで、メールキャンペーンに関する一貫したサービスを総合的にご提供いたします。1997年から、700社以上(2008年5月現在)のクライアント様のメール配信サービスをサポートしてきた実績を元に、御社の展開するプロモーションやキャンペーンに必要なノウハウを ALL IN ONE でご提供します。

エクスロードの特徴

- その1 フレキシブルかつ、スピーディーなキャンペーン用システムの提供
 エクスロードのサービスでは、キャンペーンに必要とされるシステム(登録フォーム、ウェルカムメール配信、効果測定機能、フォローメール配信、メール不要者抽出機能、属性別アンケート配信など)を数多く保有しております。これらシステムをモジュール化し、キャンペーンの内容に合わせて、複数パターンを組み合わせご利用いただけるため、フレキシブルかつ、スピーディーに提供できる点が特徴です。
- その2 経験豊富な専任スタッフによるメール配信ノウハウの付加
 エクスロードでは、システムの操作に長け、経験豊富な熟練のトライコーンの専任スタッフが配信作業を行います。一配信プロジェクト毎に複数人数に及び確認工程を複数回に渡って行います。メール文面の細かな部分まで(URLのリンク設定、メール文面の文字化け、レイアウトの揺らぎ、機種依存文字の確認など)修正箇所を指摘します。担当者は配信作業から完全に解放され、本来の業務に専念することができるようになると同時に、ミスがなく完成度の高いメール文面を配信できるようになります。
- その3 多様な効果測定サービスの提供
 キャンペーンやプロモーションの効果測定は、次回以降の企画を立案するために必要不可欠な要素です。そのため、エクスロードでは、柔軟性に富んだ効果測定システムを取り揃えています。URLのクリック数、クリック率(メール配信総数に対するURLのクリック割合)はもちろん、コンバージョン(=登録、申し込み、契約の完了)数やコンバージョン率(メール配信総数に対する登録者、申し込み、契約の割合)、サイトアクセス数、サイト通過数などの効果測定を行うことが可能です。キャンペーン規模に合わせて、フレキシブルスピーディーに効果測定システムをご用意できるのもエクスロードの特色の一つです。
- その4 数多くのキャンペーン実績
 トライコーンでは、1996年から、ファーストニュースやアウトバウンドなど、自社プロダクトで多くのプロモーションやキャンペーンを実施してきました。自社でキャンペーンを運営してきた経験を持っていること、トライコーンの大きな強みになっています。自社で実施してきたキャンペーンの経験や実施したことによって得られたノウハウに付加価値をつけたサービスとしてエクスロードを立ち上げました。このように長い間、数多くのキャンペーンに関わってきた経験、ノウハウを提供することができるという点もエクスロードの特色です。
- その5 SSLによるデータ受渡時のセキュリティ確保
 配信リストや効果測定結果などのデータ受け渡しは、SSLが実装された御社専用環境で行うことにより、安全かつ短期間でのキャンペーンを可能にしています。また、申し込みをいただく前に配信料金のシミュレーションを行える機能も用意しておりますので、料金の見積もりも介することなく24時間365日自由なタイミングで行うことができます。

サービス一覧

料金見積もりオンラインシステム

配信予定のアドレス数を入力すると、見積もり金額を自動的に算出します。オンライン見積もりはエクスロードのウェブサイトにて無料でご利用いただけます。

メール配信サービス (単発メール配信、自動返信メール設定など)

テキストメール、HTML メール、動画メール、TEXT/HTML のマルチパートメール、ファイルを添付したメール、携帯端末 (i モード/EZweb/Vodafone Live!) へのメール、EZweb 端末へのマルチパートメール

データベース構築サービス (アンケートフォーム、申し込みフォーム、参加受付フォームなど)

キャンペーン用データベース (テキスト項目、単一選択項目、複数選択項目など。設定できる項目数に制限はありません。)、登録データからの属性抽出、自動返信メールの登録、キャンペーン実施期間の設定、回答 (申し込み/定員) 数の制限設定。データベース項目には入力値に制限 (制限なし、半角英数字のみ、半角数字のみ、メールアドレスの正規表現に準拠させる、入力桁数制限、全角文字のみ、最高入力可能文字数、最低入力文字数) を設けることができるようになっているため、キャンペーンで取得可能なデータの精度を高めることが可能です。入力内容の確認画面、エラー表示画面は HTML のソースコードをタグや CSS を利用して、完全オリジナルな画面にデザインすることが可能です。御社でご用意いただいた画像やレイアウト、文字、CSS などそのままエクスロードのシステムでご利用いただけます。

キャンペーン効果測定サービス

URL クリック数の測定、バナー広告クリック数の測定、コンバージョン数の測定、HTML メール配信時の開封会員数の測定、サイトアクセス数の測定、サイト通過数の測定。

活用事例

マーケティングリサーチ

会員との友好的なリレーションを保ちたい時に、メールやウェブサイトを活用したリサーチ・アンケートは大きな効果を発揮します。御社で保有されている会員メールアドレスに対して、質問を問い掛けるだけで、新製品や新サービスに対するご意見・ご感想、店舗に関するご意見、ご要望、ウェブサイトに関するご意見など、素早いリサーチ結果をはじき出し、改善・改修が迅速に行えるようになります。

メールアドレスリストのクリーニング

一度登録されたメールアドレスがその後ずっと利用され続けるという保証はありません。一旦収集したメールアドレスは、時間が経過するとともに徐々に変更されていくものです。特に携帯電話のメールアドレスは、変更の頻度が高いと言われていいます。メールアドレスのリストクリーニングでは、既に保有しているメールアドレスに対してメールを配信し、死否状態を判断します。メールを配信すると同時に、その後のメール配信についてのパーミッション (メール受信の可否) を確認することも可能です。

携帯電話への配信において、エラーアドレス (既に存在しないアドレス、入力ミスアドレスなど) の割合が多いと配信の遅延や配信の拒否をされてしまう可能性があります。メールアドレスをクリーニングすることによって、それらのリスクを低減化させて、常に新鮮なメールアドレスリストを保有することが重要です。

イベントの告知

セミナーの開催や展示会出展などのイベント情報を、より多くの方に告知したい時は、メールを用いる方法は効率的です。メールによる情報発信はコストを抑えながら、素早く会員の元へ届き、レスポンス (反応) が早く、また、そのレスポンスが測定できる優位性があります。加えて、従来のメディア (テレビ、ラジオ、新聞、雑誌など) に比べて精度の高いターゲティング (= 対象を絞り込んだ告知) が可能になるため、従来のメディアを補完する形で、費用対効果の高い結果を残します。

音声、動画メールによるプロモーション

従来実施してきたプロモーションとの差別化、訴求率の高いプロモーションを実施したい時には、音声や動画メールによるプロモーションが適しています。音声、動画メールの配信は、受信環境 (メールソフト、ブロードバンドによる高速転送の常時接続など) も整備されつつあり、今後のプロモーションにおいてますます普及していくことが予想されます。

セミナーや展示会の運営サポート

セミナーや展示会の運営にウェブサイトやメールを活用することで、従来にはない新しい形での運営が可能になります。例えば、ウェブサイトと携帯メールを融合させて、タイムリーな情報提供を行うことで、セミナーや展示会への参加を促進したり、携帯性に優れた携帯向けのメール配信を最大限に活用して、セミナーや展示会のリマインドメールを即時に送ったりした例があります。エクスロードでは、セミナーやイベント、キャンペーン、採用活動など短期間のデータベース構築に最適なサービスを用意しており、登録フォームの準備からバックヤードのデータベースの構築、登録ユーザへのフォローまでを全面的に支援することが可能です。

広告効果の測定

バナー広告、5 行広告、記事広告などのオンラインプロモーション効果に関して、URL のクリック数や URL のクリック率、また、どのくらいの申し込みや契約があったのかという広告の効果測定をしたい場合に有効です。URL のクリック数や URL のクリック率までは容易に把握できるようになりつつありますが、実際にプロモーション活動の指針となる効果は URL のクリックではなく、ウェブサイト上の会員アクション (= コンバージョン数、コンバージョン率) とそこに至るまでの行動経緯の分析です。コンバージョンの測定結果を指標とすることで、より詳細なレベルでの出稿メディア選定、ウェブサイトのユーザービリティ向上が行えるようになります。

4-3. 「EXROAD (エクスロード)」料金表

サービスの概要

お申し込みいただく際に、配信内容（メール種類、PC向けと携帯向けの配信、効果測定用 URL など）、データベースの設計（項目数、項目種類、制限値、期間など）自動返信メールの登録、レポート提出の形式などをヒアリングさせていただきます。ヒアリング内容に応じて、弊社スタッフがシステムを操作してキャンペーンの準備をいたします。キャンペーンの告知から、キャンペーンのシステム制作、キャンペーンの効果測定など幅広い対応が可能です。

各種データの受け渡しには SSL に対応し、システムが自動生成する ID とパスワードで認証を行う御社専用の管理画面をご用意します。管理画面では会員リストの受け渡し、配信メール文面の入稿、配信指示、期間終了後のレポート受け渡しなどを行っていただきます。

料金体系

単発メール配信サービス

配信費用（配信するメールアドレス数による課金です。）

10,000 まで	50,000 円
10,001 以上 20,000 まで	70,000 円
20,001 以上 30,000 まで	90,000 円
30,001 以上 40,000 まで	110,000 円
40,001 以上 50,000 まで	130,000 円
50,001 以上 60,000 まで	150,000 円
60,001 以上 70,000 まで	170,000 円
70,001 以上 80,000 まで	190,000 円
80,001 以上 90,000 まで	210,000 円
90,001 以上 100,000 まで	230,000 円
100,001 以上 110,000 まで	250,000 円
110,001 以上 120,000 まで	270,000 円
120,001 以上 130,000 まで	290,000 円
130,001 以上 140,000 まで	310,000 円
140,001 以上 150,000 まで	330,000 円
150,001 以上 160,000 まで	350,000 円
160,001 以上 170,000 まで	370,000 円
170,001 以上 180,000 まで	390,000 円
180,001 以上 190,000 まで	410,000 円
190,001 以上 200,000 まで	430,000 円
200,001 以上	お見積もり

配信に関するオプションサービス

エラーメールレポート費用	20,000 円
オプトアウト（メール不要）希望会員抽出	20,000 円
効果測定用 URL（5URL 毎）	20,000 円
即日配信（通常は 2 営業日前 16 時まで）	20,000 円
HTML メール開封履歴数測定	20,000 円
アンケートフォーム作成	50,000 円～
複数回配信	お見積もり
ファイル添付のメール配信	30,000 円
TEXT/HTML のマルチパートメール配信	20,000 円
MHTML メール配信	お見積もり
コンバージョン率測定	お見積もり
音声、動画メール配信	お見積もり

その他、オンラインキャンペーンに関するウェブサイトの制作や、メール文面の制作、レポート作成なども行います。詳細については下記連絡先までお問い合わせください。

トライコーン株式会社 コンサルティンググループ
 電話番号 03-5919-0041
 メールアドレス sales@tricorn.co.jp

4-4. 「EXROAD (エクスロード)」お申し込み

お申し込み

1. ウェブサイトの問い合わせフォームもしくはメール、お電話にてトライコーンまでお問い合わせください。

問い合わせフォーム URL	http://www.exroad.net/
メールアドレス	sales@tricorn.co.jp
電話番号	03-5919-0041

2. ご依頼いただくと同時に弊社コンサルタントがヒアリングを行い、お見積もりを提示させていただきます。

3. お申し込みは、弊社から発注書を発行しますので、内容をご記入いただき FAX にて返信いただきます。

この時点で、キャンペーンの詳細をほぼ決定いたします。

例) アンケートを行う場合は、アンケート項目の決定、画面イメージ等の決定など。

単発の配信の場合は、料金見積もりオンラインシステムがご利用いただけます。

エクスロードのウェブサイトで開催しておりますので、お見積の算出にご利用ください。

4. メールアドレスのデータファイル、配信ヘッダ (From、Reply-to、Subject)、配信文面などをご入稿いただきます。

SSL による暗号化でセキュリティレベルを確保された御社専用画面から指示させていただきます。

5. 弊社にて、配信文面のチェック (機種依存文字の削除、半角カナから全角カナへの変換、ハイパーリンクの確認、極端なレイアウトの補正など) を行います。修正した方が良いと判断された場合は、修正後の文面サンプルを添えてご連絡差し上げます。修正を行う場合は御社専用画面から改めてご入稿いただきます。

6. 文面の最終確認がとれた上で、配信のスケジューリング (配信開始日は1年先の末日まで指定可能) をいたします。エクスロードではご担当者様から最終確認後の配信指示がない場合は、システムとして配信が実行できない仕様となっております。

7. メール配信

8. 入稿いただいたメールアドレスのデータファイルは、エクスロードのデータベースからは完全消去されます。また、配信作業に携わったスタッフが利用した PC にも残ることはありません。

9. 配信レポート (配信日時分、配信されたメール内容、配信アドレス総数、エラーアドレスのレポートなど) を御社専用画面からダウンロードしていただきます。

エクスロードのサービスでよくいただく質問をまとめました。

- Q1 エクスロードの仕様書はありますか？
 A1 エクスロードはおお客様の声を実現化するサービスですので、お客様からヒアリング実施後に、仕様書を作成することとなります。
- Q2 エクスロードではどんなことができるのですか？
 A2 エクスロードは、オンラインキャンペーンのアウトソーシングサービスです。インターネットを活用したプロモーションやマーケティングなど、イベントやセミナーとのコラボレーションなど、どんなことでも対応できます。御社が実現したいとお考えの企画を是非お聞かせください。熟達のコンサルタントスタッフが具体化までの工程をご提案いたします。
- Q3 配信にかかるスピードはどのくらいですか？
 A3 一般的なテキスト形式のメール（10KB程度）配信で、350,000通/時間程度を平均とお考えください。（ファイルを添付したメールやサイズによっては異なります。）
- Q4 エクスロードの準備期間はどのくらいですか？
 A4 キャンペーンの内容によって準備の期間は異なりますが、例えば、セミナーやイベント来場者へのフォローメール配信の場合は3日程度、一つのページで収まるアンケート（15項目程度）なら3日～9日程度となります。配信リスト数やアンケートの項目数などの規模、また、携帯電話に向けた配信などの場合は、日数が変動いたしますので、詳細はお問い合わせいただいた後に決めさせていただきます。
- Q5 携帯電話向けのメール配信やアンケートの実施も可能ですか？
 A5 可能です。ただし、アンケートを実施される場合、一部の携帯電話においては、通常のHTMLを表示できない機種がございます。その際の仕様や工程等を決める必要があります。携帯電話向けのアンケートを実施される際は、事前にお問い合わせいただき、内容をご確認ください。

エクスロードマルチパート配信とは？

エクスロードで可能なメール配信の種類

エクスロードで配信可能なメールは、テキストメール、携帯向けメール、HTMLメール、添付ファイルメール、TEXT/HTMLのマルチパートメールがあります。

現在、日本で主流となっているメール配信はテキストメール配信です。HTMLメール配信を採用し始める企業は増えつつありますが、まだ主流と言えるほどには浸透していない状況です。ただし、米国や韓国では多くのメールがHTMLメールで配信されているという調査・報告の結果などもあり、今後のメール配信においてはHTMLメールを活用する場面が多くなることが考えられます。

マルチパート配信とは

HTMLメールを配信したいけれど、HTMLメールを読めないメールソフトを利用している方も情報を届けたいという場合には、テキストメールとHTMLメールを一通のメールとして配信するマルチパート配信という方法があります。マルチパート配信では、複数のコンテンツを（テキスト、HTML、画像データ、音声データなど）を一通のメール文面にまとめて配信します。マルチパート形式のメールを配信すると、HTMLを表示できるメールソフトではHTMLの部分を、HTMLを表示しないように設定している、もしくはテキストのみを表示するメールソフトではテキストの部分を表示させるといったことができるようになります。エクスロードでは、テキストとHTMLを同時に配信して、会員のメールソフトに従ってメール文面を表示するマルチパートメール配信と、画像ファイルとHTMLメールを同時に表示するMHTMLメール配信などお客様のメール配信用途にお応えできるように多彩な配信方法を取り揃えています。

マルチパートメール配信のご注意

メールの情報量や表現力を拡張子、メールマーケティングにとっても便利なマルチパート配信ですが、テキストとHTMLの両方を送信することになるので、容量がテキストのみのメールやHTMLメールのみのメールに比べて大きくなります。ADSLやFTTHといったブロードバンドといわれる回線環境が整備されつつあり、マルチパートメールは今後も更に広く利用されることが予想されますが、ダイヤルアップやISDN回線といったナローバンドといわれる回線環境下でメールを受信するインターネットユーザの会員も多くなります。そういった会員の方でも簡単に受信できて、読みやすいメールを配信されることをお勧めします。

4-6. 「EXROAD (エクスロード)」キャンペーン効果測定

効果測定の必要性

インターネット上で実施されるプロモーションやキャンペーンは、他の媒体で実施されるプロモーションやキャンペーンと異なり、効果測定ができるという優位性があります。効果測定が行えるというのはよくある話ですが、効果測定を実施し、その結果を活かしている企業はそれほど多くはありません。効果測定を行える仕組みがない、もしくは効果測定を行ったとしても得られたデータの活かし方が分からないというのが主な理由です。

エクスロードでは、短期間で効果測定の仕組みを準備することが可能です。

トライコーンでは、1996年の創業当時から、試行錯誤を繰り返しながら自社でプロモーションやキャンペーンを実施してきました。エクスロードは、そのプロモーションやキャンペーンによって得られた効果測定結果やノウハウを元に開発されたオンラインマーケティングサービスです。そのため、お客様のご要望に沿ったサービスを短期間で準備することが可能で、さらに効果測定を行うことで常に最適なサービスをご提供することが可能です。

キャンペーンによって可変する効果測定内容

企業が希望する効果測定は、そのキャンペーンやプロモーションの内容によって多種多様です。トライコーンで準備する効果測定ツールは、キャンペーンの内容に応じて、フレキシブルに構築・再編することができるようになっています。(トライコーンでは、エクスロード専任のスタッフが常駐し、ご担当者様の作業をすべて代行いたします。パッケージやソフトと異なり、システムの詳細変更などのすべてをトライコーンのスタッフが作業するため、短期間で完成度の高いサービスの納品を可能にしています。)

主に行われる効果測定としては、メールやバナー広告のクリック数(効果測定実施期間内、総配信数・総掲載数に対するクリックの数、配信・掲載メディア別)、クリック率(総配信数・総掲載数に対するクリックの割合、配信・メディア別のクリックの割合)、コンバージョン数(総配信数・総掲載数に対する申し込み(契約、購入、登録など)数、配信・掲載メディア別)、コンバージョン率(総配信数・総掲載数に対する申し込み(契約、購入、登録など)の割合、配信・掲載メディア別)の測定があります。

コンバージョン(目的ページへの到達)の測定

コンバージョン(conversion)とは、日本語に訳すと「変換、交換」となります。

インターネット上で「コンバージョン」とは、一般的にサブミット(submit=提出する)ボタンを押して、何かの申し込みフォームに登録したことを指し示します。複数のバナー広告を出稿している場合、複数のバナー広告のクリック数を把握するだけでなく、どのバナー画像をクリックしたユーザーが登録したのか?というコンバージョン数を測定するのが、一般的に想定される効果測定のパターンです。そのほか、キャンペーン全体の費用対効果の検証、HTMLメール配信時の開封数、開封率の測定、サイトアクセス数の調査、ページ通過数の調査なども可能です。

効果測定内容に関しては、お申し込み時にヒアリングを行わせていただき、最適な方法をご提案いたします。

また、キャンペーン終了時には、測定結果を元にしたレポートの作成や、お伺いして次回キャンペーンの企画をご相談させていただくなどのサービスも取り揃えています。

カラメル 

モバイルマーケティング用空メールシステム「カラメル」
携帯サイトへのアクセス誘導には欠かせないシステムをスピーディに提供

5-1. モバイルマーケティング用空メールシステム「Karamelu (カラメル)」機能概要

「サービス概要」

カラメルは消費者が携帯電話から空メールを送るだけで、企業側で予めセッティングしてある本文を、消費者に対して自動で返信するためのサービスです。モバイルサイトのアクセス向上や、モバイルサイトを活用したプロモーションを即時に実現できるツールです。特にクロスメディアキャンペーンにおいて、ユーザーをキャンペーンサイトへ誘引する場合には大きな効果を期待することができます。サービス開始の際には、メールアドレスの独自ドメインの取得管理から文面設定、レポートまで一括して作業代行を行うため、企業様側での煩わしい作業もなく、申込から最短10営業日でプロモーションを開始することが可能です。

「サービス一覧」

その他

API (SaaS モデル) 機能

御社のシステムとクライゼルを連携させます。詳細はご相談ください。

メール送受信機能

メール受信機能

消費者から送られたメールをシステム側で受け取る機能です。同一メールアドレスから重複して受信した場合には、受信ごとに返信のメール処理を行います。受信用アドレスは10個までの設定が基本サービスに含まれます。

メール送信機能

消費者からメールが送られた後、消費者に対して最大1分の間隔でメールを返信します。

メール設定機能

消費者に返信するメールの文面は初期に設定した固定の文面となります。文面には絵文字、半角カナの対応も可能です。固定した文章と、送信元 (From) アドレスを御社から頂いた後、当社にて設定を行います。

レポート機能

レポート項目

キャリア別・時間別・曜日別・日付別総アクセス数をレポートします。キャリアはiモード、Ezweb、SoftBank、旧Vodafone、旧J-Phone、WILLCOM、その他(PC)となります。

独自ドメイン管理

ドメイン取得代行

受信用ドメインの取得はトライコーンで代行いたします。取得したドメインは年間契約といたします。ドメインを取得した後、設定管理作業をご依頼いただいたら、カラメルを独自ドメインで利用することができます。

ドメイン設定管理代行

独自のドメインを取得した後、受信サーバ向けのDNS設定を行います。この作業を行った後、カラメルでの独自ドメインの利用が可能となります。

「活用事例」

携帯サイトへのアクセスを雑誌から誘導する場合
携帯サイトへアクセスするための入り口としてパソコンを利用する場合
携帯サイトのアクセスを誘引するためにレシートを利用する場合

「料金表」

初期費用

システム設定費用 50,000円

当社の用意したドメインの準備、メールアドレス10個の設定、メール文章の設定代行を含みます。

初期オプション費用

アドレス10個追加費用 20,000円

独自ドメイン取得費用 10,000円

独自ドメイン設定管理費用 50,000円

独自ドメイン更新手数料 20,000円 (独自ドメインを利用する場合は年次で発生します。)

月次費用

月次システム利用費用 30,000円

システムの稼働、アクセスレポートの費用を含みます。最低利用期間3ヶ月。

IMOSSS
Internet Marketing Operation Support Strategic Service

インターネットマーケティングオペレーションサービス「IMOSSS（アイモス）」
WEB制作・メール配信・事務局運営に困った時の代行

6-1. インターネットマーケティングオペレーション「IMOSSS (アイモス)」サービス概要

「活用事例」

「サービス概要」

アイモスとは、インターネットマーケティング(Web マーケティング)に関するオペレーションを、御社に代わってトライコーンが実施するサービスです。WEB 制作、メール配信、事務局で困ったときはアイモススタッフにご相談下さい。Eメールマーケティングサービスを700社以上に提供してきた実績、自社でのインターネットマーケティングの実践、更には自社媒体の運営ノウハウを土台としてオペレーションサービスを提供いたします。案件の状況に応じて、オペレーションだけでなく、プランニング(企画)からレビュー(検証)も含めてご提案、及び実践することも可能です。

「サービス一覧」

WEB制作関連

SEO(検索エンジン最適化)対策サービス
システム設定代行サービス
アンケートフォーム制作サービス
キャンペーンサイト制作サービス
ホームページ制作サービス
ホームページ更新サービス

メール配信関連

メールマーケティングコンサルティングサービス
HTMLメール、テキストメールの雛形制作サービス
Eメールマーケティングフロー構築サービス
HTMLメール、テキストメールの整形サービス
Eメール配信代行サービス

事務局代行関連

事務局代行サービス
顧客満足度調査代行サービス
リストメンテナンスサービス
データ集計サービス

「活用事例」

メールマガジンの運営を企画から開始した場合
 企業と企業を結びつけるポータルサイト制作
 ポータルサイトの集客提案
 SEO対策の調査用ホームページの制作
 目で見て、クリックしても検索しやすいサイトという要望を受領してのサイト制作

「料金表」

メールコンテンツ制作費用

当社システムの利用がある場合 50,000 円～

メールコンテンツの制作方法、制作量に応じて料金が変わります。詳細は別途見積となります。

当社システムの利用がない場合 70,000 円～

メールコンテンツの制作方法、制作量に応じて料金が変わります。詳細は別途見積となります。

メール配信代行費用

当社既存システム利用中の場合 30,000 円～

エラーやクリックのレポートが必要な場合は別途見積となります。

当社システムの利用がない場合 50,000 円～

エラーやクリックのレポートが必要な場合は別途見積となります。

事務局代行サービス (Eメール対応)

初期準備費用 150,000 円

人員配置、マニュアル作成費用など

月次運営費用 150,000 円

問合わせ対応費用 (月間 100 件まで)

事務局代行サービス (電話対応)

初期準備費用 200,000 円

人員配置、マニュアル作成費用など

月次運営費用 200,000 円

問合わせ対応費用 (月間 100 件まで)

事務局代行サービス (ファックス対応)

初期準備費用 200,000 円

人員配置、マニュアル作成費用など

月次運営費用 200,000 円

問合わせ対応費用 (月間 100 通まで)

アンケートフォーム制作費用

フォームシステム費用 50,000 円～

フォームの公開期間、項目数により価格が変動します。

フォームデザイン費用

おてがるプラン 80,000 円 (PC、MOBILE 対応)

こだわりプラン 200,000 円 (PC、MOBILE 対応)

ランディング 300,000 円 (PC、MOBILE 対応)

リストメンテナンスサービス費用

案件ごとに別途見積とさせていただきます。以下サンプル価格となります。

御社システムからダウンロードしたリストを当社システムにアップロードした場合 46,000 円

自社システムを当社システムにリプレイスする場合のリスト移行をした場合

174,000 円

その他、案件ごとに別途見積とさせていただきます。



SaaS 型メール配信アプリケーション

「Autobahn for AppExchange (アウトバーン フォー アップエクスチェンジ)」

SalesForce と連携し SFA + メール配信を実現する SaaS 型アプリケーション

サービス概要

「Autobahn for AppExchange」は、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供する統合型オンデマンド CRM サービス Salesforce の SaaS モデル上で稼働する E メール配信アプリケーションで、Salesforce 環境と簡単に連携するシステムです。1997 年に販売開始し現在まで 700 社以上への納入実績があるデータベース連動型メール配信 ASP「アウトバーン」で培った経験を元に、機能、セキュリティ、インタフェイスの設計を行いました。特色として、メール配信の宛名 (From アドレス) の自在な変更、メール文面中での差し込み項目の利用、配信リストの抽出条件設定、配信不達リストの取得など、従来のアウトバーンで好評の機能を搭載しています。また、24 時間 365 日のサポート体制や、操作セミナーの開催、イベントでの操作デモを予定しています。価格面でもアウトバーンと同様に、固定課金制を採用しているため、お客様に安心してご利用いただけるサービスとなっています。

サービス一覧**配信機能****メールヘッダ設定**

メールの差出人 (From) アドレスや返信先 (Reply) アドレスの設定をします。
複数のアドレスを設定することができます。

メール文面設定

テキストメール・HTML メール・マルチパートメールの配信が可能です。
JIS・ISO-8859-1・UTF-8 の文字コードの選択が可能です。
文面を設定すると管理者にテストメールが送信されます。

抽出条件設定

メールを配信するためのリストを抽出します。
リード・取引先責任者・カスタムオブジェクトで作成したデータを参照できます。

メール配信設定

本番のメール配信を行います。
本番配信の予約をすると、自動的にテストメールが配信されます。

エラーメール

配信後のエラーメールを参照します。
エラー ID、メールアドレス、エラーコード、配信 ID、エラー日時の情報を参照することができます。

料金表**初期費用**

システム設定費用 50,000 円

初期オプション費用

オンサイトレクチャー費用 10,000 円

レクチャーは 1 回あたり 2 時間となります

月次費用

月中の最大配信数に応じた課金となります。配信回数に制限はありません。

最大配信数	月次料金
0~20,000 通	50,000 円
20,001~40,000 通	100,000 円
40,001~60,000 通	150,000 円

サービス概要

データベース連動型配信システム「アウトバーン (Autobahn)」、WEB マーケティング用顧客管理システム「クライゼル (KREISEL)」といった ASP プロダクトを軸にシステム構築やカスタマイズサービスを受託しております。すでに ASP として数多くの実績があるシステムがベースになっているので、比較的短期での納品が可能です。また仕様確定の際には既にあるシステムを元に作業を行いますので、仕様確定段階におけるミスを防止することが可能です。

サービス一覧

サービスの提供範囲に関しましては、打合せの上、御社の運用及びシステム構築負荷のバランスを考慮し、最適なシステム構築をご提案します。

活用事例

データベースを活用した審査システム
卸売業者による会員企業専用の情報提供用ページ
美術・芸術関連企業における会員専用コンテンツページ
航空会社におけるモバイル版会員専用コンテンツページ



会員獲得支援「BOULVERD (ブルバード)」
ユーザーナビゲーションが明確な会員獲得の戦略の提案と代行

ブルバード

「ブルバード」はメールアドレス会員獲得サービスです。インターネットを活用したマーケティング活動のひとつに、以下のようなフローがあります。

- インターネットを利用する方々へサービスや商品の告知を行い、興味を持ってくれた人たちをデータベース化する。
 - データベース化したユーザーの方々に向けて、メール・DM・電話・訪問といった手法で継続的にコミュニケーションをする。
 - コミュニケーションを継続した結果、最終的に企業目標（売上・問い合わせ数・資料請求数など）を達成する。
- 上記フローの中のデータベース化を支援するのが「ブルバード」です。「ブルバード」は企業目標を達成するためのデータベースを作り上げます。

ブルバードの特徴

その1 良質な会員を集める

データベースの中の会員が良質であるほど、企業目的が達成しやすいので、獲得する会員は御社が狙いたいターゲットであることが重要です。良質なターゲットを集めるための鍵はクリエイティブとメッセージです。ターゲットが何をする人たちなのか？どんなターゲットに来て欲しいのか？しっかりと考えられた上でクリエイティブ・メッセージを作成していくことが大切です。

その2 安価で会員を集める

安価なほど予算内で色々なパターンのクリエイティブ・メッセージに挑戦することができます。キーファクターはホームページの作りこみ・告知・検証です。アドレスを獲得する登録フォーム部分の作りこみや、既に作成しているクリエイティブを検証する活動、アクセスしてくれた読者の導線管理を手抜きすることなく継続的に実施することが大切です。

その3 安全に会員を集める

個人情報ビジネスを拡大するための重要な資産である一方で、ビジネスが縮小してしまうリスクでもあります。個人情報に関する事件事故は人の問題で起きることがほとんどですが、脆弱なシステムを使ってしまったことで起きてしまっている場合もあります。大事なポイントは強固なセキュリティと監視体制と即時復旧体制です。会員獲得やデータベース化には、強固なセキュリティ対策が施された安定稼働しているシステムを利用することが重要です。また普段から問題が発生しないように、継続的に監視することも大事です。更には、何か発生しそうな場合に直ぐにリカバリーできる体制が整っていることも大切です。

サービス一覧

告知プロモーション代行サービス

自社メディア

トライコーンではインターネットに関わる方々のために最適なメディアを自社で運営しています。インターネットに関わる方に情報を発信したい場合は、当社のメディアに掲載するのも策です。

成果報酬型広告

成果報酬型広告とは「実際の問い合わせ登録」の数に応じて広告料金を支払うパターンの広告です。上手に使うことで費用対効果が最も高い広告となります。

SEO・SEM 対策

インターネットを使う方々が「何かを探す」「何かを調べる」時には検索エンジンを利用するのが当たり前になりつつあります。検索エンジンの上位に表示をさせるためのコーディング、文章作成、外部リンク増加などを、辛抱強く継続的に行うことで、御社のサイトが上位に表示されていくはず。

プレスリリース発信

インターネット上には有料無料で利用できるプレスリリース媒体がいくつもあります。プレスリリースを継続的に利用することで、ニュース媒体に御社の告知が掲載されることもあります。社内にイノベーションを起こして、ニュース素材を増やし、プレスリリースを継続的に発信していきましょう。

ランディングページ作成

ホームページには様々な目的があります。「知ってもらおう」、「覚えてもらおう」、「びっくりしてもらおう」などです。ランディングページは通常のホームページとは視点を変えて、「問い合わせしてもらおう」に目的をフォーカスしたページです。分かりやすく、画面遷移を少なく、インパクトを与えるコンテンツにすることで、より問い合わせ数を増やすことができるはず。

キャンペーン用ホームページ作成

一般的な店舗でお客さんの数を増やすには、入り口は1つよりも2つがよいといわれています。インターネットでの問い合わせの数を増やすためにも、お店と同じで、入り口は1つよりも2つほうがよいはず。キャンペーンページを作成して、インターネットアクセスの入り口を複数にすることで、問い合わせ数を増やしていきましょう。

どうしてブルバード

トライコーンでは、当社自身の問い合わせや資料請求を増やすためのインターネットマーケティングを1998年から実践し、試行錯誤しながら、今の形を作り上げてきました。以下は現在の当社のインターネットマーケティングの一例となります。

【ターゲット】

- ・インターネット業務担当者

【クリエイティブ・メッセージ】

- ・セキュリティが高い
- ・サポートが充実している
- ・メール配信
- ・納入実績

【媒体】

- ・成果報酬型広告
- ・プレスリリース

【導線目標】

- ・WEB やメディアを通じて当社を知ってもらう
- ・電話とフォームでの問い合わせをしてもらう

【コンバージョン目標】

- ・前年度問い合わせ数の120%アップ

【結果】

- ・3年連続でコンバージョン目標を達成中

トライコーンが自社で体験してきたメールアドレス会員獲得策(問い合わせ増加・資料請求増加)なので、お客様に自信を持って提案することができるのです。

9-3. 「BOULVERD (ブルバード)」活用事例/料金表/お申し込み

活用事例

アパレルショップで取り扱うブランドをキーワードにしたリスティング広告出稿
オンラインストレージサービスの有料会員獲得を目的とした五行広告の出稿
メールマガジン会員の定期的な獲得を目的とした成果報酬型広告の出稿
サービスの資料請求を目的とした成果報酬型広告の出稿
化粧品のモニター募集を行うために告知対象を女性だけに絞込んだオプトインメールの出稿
リスティング広告の複数キーワード提案とクリエイティブ制作、出稿管理
英会話会員の申し込み数増加を目的とした英会話サイトへのバナーリンク掲載
ショッピングモールサイトの新規オープンを告知するためのプレスリリース配信
新車モデルの発表を告知するためのプレスリリース配信
システム開発企業の新規ウェブサイトオープンに伴うポータルサイトへの掲載

料金表

自社メディア掲載サービス 初期 10,000 円～ 月次 10,000 円～
媒体毎、掲載場所により価格が異なります。詳細はお問い合わせください。

成果報酬型広告 初期 30,000 円～ 月次 30,000 円～
媒体毎、成果ごとに価格が異なります。詳細はお問い合わせください。

SEO、SEM 対策 初期 50,000 円～ 月次 50,000 円～
提案内容により価格が異なります。詳細はお問い合わせください。

ランディングページ作成 初期 150,000 円～
作成するコンテンツにより価格が異なります。詳細はお問い合わせください。

お申し込み

1. 御社運営のメール配信サービスでご希望されている要件（どのようなユーザに対して告知を行いたいのか、どのような属性のユーザを会員としたいのか、期間、予算、メール配信サービスの内容など）をヒアリングさせていただきます。
2. 社内で蓄積してきた広告・告知媒体データベースより、要件に適合する条件で媒体を検索します。
3. 抽出された媒体の中から更に検討を行い、コンサルタントスタッフがご紹介させていただきます。（ご紹介した際に媒体の特色や発表されているデータ、過去の利用状況による推定値<どのくらいのユーザに対して、どのくらいの告知が行えるか、どのくらいの会員化を見込めるか>などを添えてご提案いたします。）
4. 提案内容、予算、期間、日時指定等をご確認いただき、弊社から媒体社へ広告サービスの利用を発注します。
5. 指定された日時、条件設定で抽出された属性ユーザにメールが配信されます。（配信メール文面に URL を記述しておくことで、アウトバンの会員としてデータベース化することが可能になります。）
6. 広告掲出が終了した後は、広告配信完了の報告書をご提出いたします。（URL のクリック状況、配信開始時間/終了時間などを別途作成する媒体もありますが、それらも含めて弊社より提出させていただきます。）
広告・告知実施後の結果を踏まえて、次回以降の広告・告知などをご相談させていただきます。

9-4. 「BOULVERD (ブルバード)」よくあるご質問

ブルバードのサービスでよくいただく質問をまとめました。

- Q1 ブルバードのサービスでは、どのようなことができるのですか？
- A1 ブルバードの大きな目的は、Eメールマーケティング用のメールアドレスを増加させることにあります。メールアドレスを増加させるために必要と思われるインターネット上での告知を様々な方法とノウハウでご提供します。会員を獲得すると一言で表しても、多額の広告費用を投じて、露出を増やすのではなく、サービスや商品に興味を持ってくれそうな会員に絞り込み、必要な費用を抑えて効率的な会員獲得を行うことで、Eメールマーケティング効果を最大限に引き上げることが重要になってきます。
- ブルバードでは、過去から蓄積してきたプロモーションノウハウをデータベース化することによって、お客様の要望に沿ったプロモーション方法を即座にご提案することが可能です。媒体を選択するとしても、インターネットには様々な形態の媒体やサービスが存在します。トライコーンは創業当時よりインターネット専門のプロモーションに携わってきた企業として、多くの企業と取引を行ってきた実績があり、そのネットワークを利用してお客様のプロモーションに最適な媒体やサービスをご案内いたします。
- Q2 少ない予算で広告を出稿したいのですが可能ですか？
- A2 御社サービスや製品を告知する方法としては様々な方法があります。オプトインメールやプレスリリースというのは、その中の一つの手法です。私達は現在のように注目を浴びる以前からはインターネットのサービスを継続しており、費用を抑えて最大限の効果を引き出す方法を常に模索してきました。その告知ノウハウを反映させて開発したサービスがブルバードです。告知や広告というのは費用をかければ、投資した分だけの効果があらわれるというものではありません。緻密な調査と最適な媒体選択、告知方法の選択を行うことによって、費用を抑えた方法でもご期待以上の効果を出すことが可能です。
- Q3 それぞれの広告にはどのような傾向がありますか？
- A3 オプトインメール広告や五行広告は、媒体社に空き枠があれば自由に投稿していただくことが可能です。配信対象となるユーザは趣味、興味といった属性や居住地域、性別、年齢などのデータを既に登録しており、条件を絞り込んで配信することが可能です。ただし、URLのクリックやその後のメール配信サービスの登録などのアクションは保証されておらず、多額の費用を投資した割には期待した以上の効果が見込めない場合もあります。近頃は、一定数以上のURLクリックを保証したり、メール配信サービスの会員に登録したユーザ数によって課金を行ったりする成果報酬型の広告配信サービスなどもリリースされています。
- プレスリリースは広告とはまったく性質の異なる告知方法です。メディア(テレビ局、ラジオ局、新聞社、雑誌社、インターネットメディア、フリーランスの個人記者など)に対して、自社のサービスや製品の最新情報を告知することによって、メディアがその内容を取り上げ、記事やニュースとして消費者に伝えます。オプトインメール広告や五行広告は消費者に対して直接伝える告知方法ですが、プレスリリースは消費者との間に記者がいることによって、内容を精査されます。記者の視点によって選別された内容だけが消費者に伝えられるため、告知活動を行ったとしても記者の目に留まらなければ、また留まったとしても記事として取り上げられない場合もあります。しかし、記者の鋭い視点によって取り上げた記事は、客観的な視点によって御社サービスや製品の優位性を説明するため、時として広告を出稿する以上の効果をもたらすことがあり得ます。
- リスティング広告は現在もっとも注目されている広告/告知方法の一つです。事前に幾つかのキーワードに対して広告を準備しておくことで、ユーザが検索したキーワードに関連した広告を出稿することが可能です。クリック課金形態を採用しているサービスが多く、ユーザが検索キーワードとして入力したキーワードに連動しているため、誘導したユーザの興味・関心度合いは高く、また、大手ISPや検索サイト、ポータルサイトへの出稿が低料金で行えるため、費用対効果の高い方法として注目されています。
- Q4 広告や告知を行う時は何を準備すれば良いですか？
- A4 基本的には、ユーザに訴求したい御社サービスや製品の内容をテキストでご用意しておいていただければ大丈夫です。バナー画像広告の出稿をご検討されている場合は、製品画像やキャッチコピーなどを用意しておくと良いでしょう。準備が間に合わない場合は、弊社が提携している制作企業・プロダクションをご紹介することも可能です。
- Q5 広告や告知のコンテンツを作成する際のポイントはありますか？
- A5 御社サービスや製品の強みとなる部分をコンパクトに訴求できる内容が最も望ましいと思われます。長い説明や意味の不明確な内容では、せっかくの告知活動もユーザに伝わることなく、効果が見えづらくなってしまいます。まずは、広告の内容を幾つかのポイントに絞り込み、そこから更に絞り込んでいくというプロセスをたどると比較的効率良く作成作業も行えると思われます。また、あまりにも誇張しすぎた表現を用いると、ウェブサイトに誘導されたユーザはその落差によって、印象を悪いものとしてしまう可能性も考えられます。的確な表現を最適なボリュームで考えられることをお勧めしています。

コンテンツ作成でお困りのことやお問い合わせがございましたら下記連絡先までお問い合わせください。

トライコーン株式会社 コンサルティンググループ
電話番号 03-5919-0041
メールアドレス sales@tricorn.co.jp

トピックス
トライコーンからのご案内

10-1. セキュリティについて：システムのセキュリティについて

トライコーンは、自社媒体として会員数71000人(2005年12月時点)の読者会員を抱えるメールマガジン「ファーストニュース」を1996年より編集、配信してきました。自社媒体の運営によって蓄積された運用ノウハウを開発に反映させることでメール配信ASPサービス「アウトバーン」の機能強化(バージョンアップ)に取り組んできました。開発時に最重要項目として掲げてきたのは、データベースに登録された会員情報の絶対的なセキュリティレベルです。サービス稼働開始当時から日々セキュリティに関する情報を収集し、システムの改良と強化に取り組んでいます。

アウトバーンは、メール配信に関する様々なノウハウをシステムや機能として搭載しており、実用性の高い安全なシステムとして、700社以上(2006年3月現在)の企業において配信、導入された実績があります。サービス開始時より大きな障害もなく安定した稼働実績の「信頼」と最先端のトレンドを反映し続ける「技術」、ASPの生命線といえる「確実な接続環境」など、常に最新の設備を利用しながら、一般企業と同等もしくはそれ以上の水準を維持するセキュリティ管理とサービス品質を維持することで電子メール配信のリーディングカンパニーを目指しています。

高い管理水準におかれたサーバ

トライコーンは、お客様の大事なデータを預かり運用するデータセンターとして、ソフトバンクIDCのマネージド・ホスティングソリューションを採用しています。高いスキルと豊富な経験を持ったエンジニアが、ネットワークの監視からシステムマネジメント全般まで、24時間365日休みなく運用管理されており、緊急事態の発生時には、弊社担当者宛に迅速な連絡が保証されています。ハードウェア、ネットワーク、ファイアウォール、ロードバランサーなどのネットワークすべてに対して冗長化(二重化)構成を採用しており、万一の障害発生時には、構成が瞬時に切り替わり、サービスを中断することなく継続して提供することができる環境を整備しています。

リアルタイムなデータのバックアップシステム

データベースに登録される会員データは、RAIDシステム(RAID5)によって管理されています。ハードウェアに障害が発生した場合でも、別のバックアップディスクからの復旧が可能になっています。

安定したプログラムの稼働実績

1996年のサービス開始以来、安定して稼働しているプログラムを提供しています。新機能のリリース時にも、十分なテストを行ってから実装しており、プログラムの誤動作による会員データの消失や盗用を防いでいます。

社内体制の徹底化

御社用管理画面には、緊急の場合を除き、弊社従業員がアクセスするようなことはありません。また、何らかの理由でアクセスする場合にも、限られた数名の担当者の方に限定されています。管理者画面へアクセスした場合はアクセスログが残り、不正な処理だと思われるログに関しては調査を行い、その後監視体制へと移行します。社内規定により従業員に対しても教育の徹底化と厳しい監視を行っており、弊社従業員のオペレーションミスによるデータの消失や盗用を防ぎます。

不正アクセスリスクの低減化対策

外部からはブラウザ(HTTP/HTTPS)以外のプロトコルによるアクセスを排除することで、データベースへの不正アクセスリスクを低減しています。また、緊急でデータベースのメンテナンスを行う際には、技術知識に長け、限定された従業員のみが作業に携わるように制限することで、全体の工程数と人員を減らし、責任を明確にしています。弊社で勤務する従業員は全員正社員でプログラムの開発やデータベースのメンテナンスを外部に委託するといったことはありません。

セキュリティ情報の収集と迅速なアップデート

OSやソフトウェアのセキュリティ情報を収集し、対策箇所が発見された場合は迅速に対処しています。

管理者と担当者の権限設定によるミスオペレーションリスクの低減化

アウトバーンには、チームグループ管理とチームメンバー管理という機能を搭載しています。これらの機能を用いて、管理者と各機能の操作担当者を明確に区分けしておくことで、文面を作成する担当者が会員情報を編集したり、データベースをダウンロードして外部に持ち出したりするというミスオペレーションリスクの低減化をはかれるようになります。管理者と担当者は、それぞれ個別の独立したログインIDとパスワードが割り当てられており、システムを操作するにはログインする必要があります。搭載されている機能メニューのすべてに対して操作可否の振り分けができるようになっているため、担当者毎に詳細な権限設定が可能です。(各ログインIDに対する権限の設定は管理者だけが行えるようになっています。)

データベースの登録情報監視機能による管理体制の強化

アウトバーンには、権限管理の他にログ管理という機能を搭載しています。ログ管理はデータベースに登録されている情報全体についての操作履歴を一定期間システム内に保持します。システム管理担当者は、「誰が」、「いつ」、「どのような操作を行ったのか」を確認できるようになるため、万が一の可能性でシステムの設定ミスや事故が発生した場合に、操作・設定の変更履歴をさかのぼって追跡調査を行い、原因を特定することができるようになります。追跡調査できるということは、不審な操作やアクセスに対する抑止効果を高め、意図的に情報漏洩を起したり、悪意を持って設定を変更しようとしたりするなどの潜在リスクを未然に防止できるようになります。

緊急時の対策について

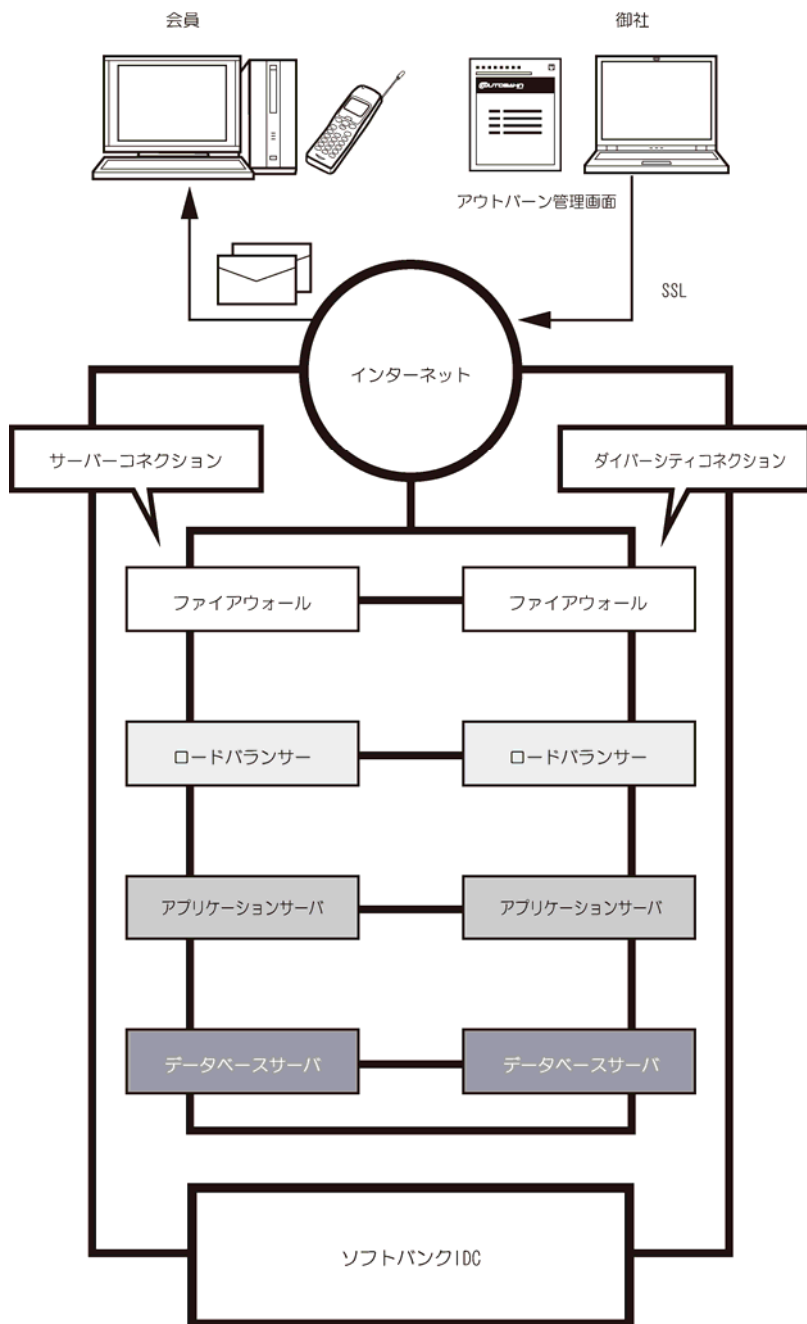
ご提供するサービスに万一の不具合があった場合に迅速な対応ができるように、アウトバーンをお申し込みいただく際には「緊急連絡先シート」という弊社フォーマットの書類を各契約者様にご記入いただいています。緊急事態が発生した時は、そのシートに記入されている連絡先にご連絡をさせていただきます。緊急用メールアドレスをご用意しており、24時間365日の連絡体制を構築しています。

尚、アウトバーンのサービスをご利用いただいている企業様の責による不具合(管理者用パスワードの漏洩によるデータの閲覧、盗用など)による問題の発生については、ここでは考慮していません。また、上記のような対策を施すことによって、諸問題の発生する確率を下げるべく最大限の努力をしておりますが、すべての問題の発生をなくすことを保証するものではありません。

10-2.セキュリティについて：トライコーンが利用するデータセンター

トライコーンは、データセンターとしてソフトバンク IDC のマネージド・ホスティング・ソリューションを採用しています。高いスキルと豊富な経験を持ったエンジニアが、ネットワークの監視からシステムマネージメント全般まで、24時間365日休みなく運用管理しておりセキュリティは万全です。

サーバセキュリティ対策概要図



ネットワークの監視からシステムマネージメント全般まで、24時間365日休みなく運用管理しています。

ハードウェア、ネットワーク、ファイアウォール、ロードバランサーのほぼすべてを冗長化(二重化)しており、万一の障害発生時には瞬時に構成が切り替わり、サービスを中断せずに継続して提供します。

ソフトバンク IDC のデータセンターは、複数系統の受電体制、無停電電源装置、自家発電装置、バッテリー、耐震耐火構造、冗長化された空調設備、特殊ガスによる消化システム、カードキーによる入退室管理、監視カメラ、施設全域の24時間監視体制が敷かれた厳重な警備が整備されています。

ソフトバンク IDC のバックボーンは、日本国内、米国、アジア太平洋地域にダイレクトに接続されています。そしてこの大容量回線にも冗長化構成が施されており、万一メインの接続回線に障害が発生した場合には、バックアップ用のダイバーシティコネクションによって接続が確保されます。

アクセスが集中した場合でも、ロードバランサーによって負荷を複数のサーバに分散しサービスレベルを維持します。

管理画面には SSL を標準で実装しており、入力された情報は暗号化されて処理します。

IP によるシステムへのアクセス制限によって、更にセキュリティを高めることが可能です。

権限管理機能を活用することで、担当者別に操作可能な機能を制限し、効率的且つ安全性の高い運用を可能にします。

会員データは RAID5 によるミラーリングによって、リアルタイムにバックアップが行われるとともに、大容量テープメディアにも複数世代分のバックアップ・保管されます。万一、ハードウェアが故障した場合にも、データの復旧が可能な構成を確保しています。

10-3.アウトバースとエクスロードの違い

トライコーンは、法人向けのEメールマーケティングサービスとして、アウトバースとエクスロードという2種類のサービスを展開しています。御社でお考えになられているご要望に合わせて、最適なサービスをご提案させていただきます。

アウトバース

サービスの概要

会員データベースに連動したメール配信を行うASPサービスです。御社で自由に設定いただけるシステムをインターネット経由のレンタル形式でご提供いたします。アウトバースを利用することで、会員向けのメール配信、会員管理、URL クリックの効果測定を継続的に行えるようになります。各種の設定や配信などの作業はご担当者様ご自身で行っていただくこととなります。

アウトバースは、このようなお悩みをお持ちの企業様に最適です。

既に自社の顧客データベース（会員アドレスリスト）を保有しており、会員向けの継続的なメール配信を検討している。
メールマガジンを発行して、ユーザへの情報提供を検討している。
ウェブだけの情報提供に加えて、別の情報提供方法を探している。
現在メール配信を検討しているが、より安価な方法を探している。
ASPを利用することが決定しているが、セキュリティで安心できるサービスを探している。
希望を満たす便利な機能を搭載しているだけでなく、その利用方法や導入後のサポート体制の充実も求めている。

エクスロード

サービスの概要

短期的なキャンペーンの運営、プロモーションなどをアウトソーシングさせていただきます。告知方法、受付・管理システム、効果測定システムなどのキャンペーンに必要とされるシステム一式と、システムの操作に長けた専属のオペレーションスタッフ含めてトライコーンが請け負います。既存の会員リストに向けての単発的なメール配信、携帯メールと絡めた店舗や会場への誘導など、多数の実績を元にシステムとノウハウをご提供いたします。エクスロードのサービスでは、弊社スタッフがすべての作業を代行して行いますので、担当者は本来の業務に集中していただくことができますようになります。

エクスロードは、このようなお悩みをお持ちの企業様に最適です。

会員に向けてセミナーや展示会などのイベント情報をメールで告知したい。
自社でメール配信を運営した場合のリソース消費を懸念している。
配信頻度は少ないが、定期的にメールによるマーケティングを行いたい。
採用活動やセミナーなどの受付を、インターネット上で行いたいと考えているが、すべてをアウトソーシングしたい。
定期的なアンケートを実施したい。
自社サイトのアクセス状況（サイト通過数、サイト通過率、通過経路、コンバージョン率など）の評価施策を検討している。

10-4. メール配信ソフト・システム構築の違い

企業がメール配信サービスを運営していく方法として、「ソフトウェアをインストールする」「システムを開発、構築する」そして、トライコーンが推奨している「システムをレンタルする(ASP)」という三つのパターンが考えられます。いずれの場合においてもそれぞれ一長一短がありますが、ここではそのメリット、デメリットをまとめてみました。

ソフトウェア

現在ご利用されている PC にソフトをインストールするだけで、すぐにご利用いただけます。サーバの購入費用を必要とせず、ライセンスを買い切れば月額費用も発生しないため、安価なコストでお手軽にメール配信を開始いただけます。しかし、既に敷設されている既存のネットワーク回線を利用しながら配信するため、メールの配信数、配信頻度が多くなればなるほど、自社内のネットワークに大きな負担を与えます。また、インストールされたソフトはバージョンアップに対応していない場合がほとんどです。インターネットの技術進化に対応し、便利な機能を追加するためには、新しいソフトを購入する必要があり、その場合、旧バージョンのソフトは余剰資産になってしまい扱いという側面もあります。

概要

メール配信ソフトを購入して、PC にインストールする。

メリット

もっとも安価に始めることのできる配信方法であり、追加の費用をほとんど必要としない。
即日から利用可能。

デメリット

バージョンアップに対応していない場合が多い。
ライセンスの資産管理が複雑になり易い。
自社内ネットワークに負荷をかけてしまう。

システム構築

自社の仕様に合わせてサーバやネットワーク回線を専用に敷設するため、大量のメール配信に伴う社内リソース消費リスクの回避やユーザインタフェースの微調整、社内顧客データベースとの連携や会員ウェブサイトとの連携など独自の機能を自由に追加できるなど、多くの点でメリットがあります。また、会員の個人情報を自社のサーバに格納するためセキュリティポリシーを遵守することも可能です。反面、サーバやネットワーク回線などハードウェアを準備するための初期投資費用は高額なものになり、ソフトウェアに関しても設計、開発、運用テスト、微調整などの期間とコストを必要とします。また、定期的なシステムメンテナンスやインターネットの技術進化に対応した機能追加などが行われにくいなどのデメリットも多くあります。

概要

メール配信システムを自社使用に合わせて開発、構築する。

メリット

独自仕様に合わせた機能を搭載したシステムを利用できる。
自社のセキュリティポリシーに則りながらメール配信を行える。

デメリット

ハードウェア、ソフトウェアの初期投資費用が高額になり易い。
設計段階から納品までの期間を必要とするため、即座に利用することが難しい。
完全自社構築でない限り、機能強化やセキュリティアップデートなどを行うのが難しく、追加の費用が発生する可能性がある。

ASP (アプリケーション・サービス・プロバイダ)

既に完成されたメール配信のシステムをインターネットを経由したレンタルサービス (ASP = アプリケーション・サービス・プロバイダ) の形態で利用するため、初期の導入コストを抑えながら即座にメール配信を行うことが可能です。大規模な配信に関しても、配信専用の大容量回線を敷設した外部ネットワークを利用するため、社内のネットワークに負荷がかかることはありません。専任のエンジニアが常駐しているので、技術革新に対応した機能強化は勿論、セキュリティホールへの対応もリアルタイムに行われます。セキュリティに関しても、専門業者の管理下に置かれるため、一般企業と同等もしくはそれ以上の対策が施されています。ただし、システムのレンタルというサービス提供の形態上、自社の既存システムとリアルタイムな連携が図りづらい、カスタマイズの対応が難しいという側面もあります。

概要

インターネットのサーバ上に置かれたメール配信システムをレンタルする。

メリット

既に完成されたシステムを即座に利用できる。
システムの開発ほど多額の費用を必要としないで、高度な機能が搭載されたシステムを利用できる。
技術進化に合わせて常に最新の機能が利用できる。
システムを維持・管理する人員を必要としない。
セキュリティアップデートへの対応が早い。

デメリット

月額ランニングコストを必要とする。
一旦、会員情報を外部に預けるため、セキュリティポリシー上利用できない場合がある。

10-5.アウトバーンの優位性

多くの企業がメールサービスを実施するにあたって、トライコーンを選択しています。その理由は何でしょう。

トライコーンが選択される理由

【1】 日本最古のメールマガジン運営と日本最大の導入実績

トライコーンは、1997年からメール配信事業を行っています。この日本最古のサービサーとしての信頼性が、多くの企業の導入実績を生み出しています。導入実績が多いことはつまり、それだけ「多くの顧客によって吟味されたシステム」を提供しているということになります。「多くの顧客によって吟味されたシステム」とは、多くの顧客の様々な機能要件を備え、大量の配信に耐え得る確実なインフラを持ち、バグが出にくいシステムであるということを示しています。多くの企業に愛されているからこそ、様々なノウハウが蓄積され、そのノウハウをシステムに織り込むことによって、より汎用性の高められたシステムになっていくという好循環のサイクルを生み出しています。

【2】 弛まぬ機能強化による高機能なシステム

ASPで提供されているシステムはインターネットの技術進化速度に合わせて逐次機能強化が行われます。アウトバーンには、トライコーンが長年のメールマガジン運営のノウハウと多数の導入企業から集められた要望の反映された、独自の機能が多数実装されています。いわば、アウトバーンは、メール配信のベストプラクティスが凝縮されて搭載されたシステムだと言えます。アウトバーンを利用するお客様は、単純に自動化されたシステムを使うだけではなく、トライコーンが培ってきたメール配信のノウハウそのものを利用することが可能になっています。インターネットはとて技術革新の早い世界です。トライコーンは、世の中の人々すべてが驚くような新しい機能を次々と搭載することによって、アウトバーンを利用するお客様にメール配信システムの最先端を歩んでもらうことを目標にしています。

【3】 エクスロードやプルバードなど、トライコーンの展開する他サービスとの連携と相乗効果

トライコーンのサービスをご利用いただいているお客様は、アウトバーンだけでなく、単発配信やアウトソーシングのニーズがある場合にはエクスロード、メールマガジンのスタートアップや新しい会員を獲得する場合にはプルバードといった形で、メールを中心としたマーケティングの様々なサービスをワンストップでご利用いただけます。ご要望があった場合は、熟練のコンサルタントスタッフがお客様のビジネスを十分に理解した上でご提案を差し上げています。例えば、プルバードでプロモーションを行った後、獲得した会員データベースをアウトバーンのデータベースに格納したり、アウトバーンから配信したメールによって、アンケートフォームへと誘導し、自社メール配信サービスの会員だけを対象にしたアンケートを行ったりした事例があります。

【4】 充実したサポート体制

トライコーンは、機械的・事務的にシステムを提供しているだけではなく、お客様のシステム運用効率、操作環境をより良いものとしていただくために、電話、メールによるサポート窓口を設け、お客様のメール配信サービスを強力にバックアップしています。平日営業日の10時から18時半までが通常のサポート窓口開設時間ですが、土・日・祝日も携帯メールアドレスにメールをいただければ、サポートスタッフもしくは担当コンサルタントがご連絡を差し上げ、対応させていただきます。24時間365日のサポート体制を整備しています。運用方法のご相談、システムの導入、初配信には弊社コンサルタントが立ち合わせていただき、安心してメール配信サービスを開始いただけます。その場合でも、別途の料金は発生いたしません。

2004年1月からは、西日本地域を専属して担当する部署を編成、整備いたしました。西日本地域を担当するコンサルタントは、関西を中心として、首都圏以外の地域に拠点を置かれているお客様の元を定期的に訪問しておりますので、お困りのことがあればお気軽にお問い合わせください。

また、アウトバーンをご利用いただいている担当者を対象としたメール配信システムの講習会「アウトバーン・カレッジ(ABC)」とマルチフォームの活用講座「アウトバーン・カレッジ・スペシャル(ABC SPECIAL)」を毎月開催しています。担当者は自由にご参加いただくことが可能です。基本的にトライコーン本社のある首都圏でのみ開催していますが、お客様からのご要望があった場合は、それ以外の地域でも開催しており、出張して小規模の講習会を行うなどの対応も可能です。

2005年1月12日から2005年12月21日までのアンケート統計(15回開催)

トレーニング全体についての感想	
とても良い	31.0%
良い	65.5%
あまり良くない	3.4%
悪い	0%
同様の講習会が開催された場合	
もう一度同じコースを受講して復習したい	11.5%
一段階上のコースを受講したい	57.9%
他の担当者に受講させたい	20.2%
受講しない	2.8%
その他	7.2%

このようなサポート体制を整備できるのも、ASP専門で事業を展開する企業ならではのことで、売り切りのサービス提供とは異なり、継続的にご利用いただくサービスだからこそ、我々はお客様とのコミュニケーションをもっと大切にしています。

【5】 豊富な導入事例によるノウハウのナレッジ

トライコーンがお手伝いしてきた多くの企業のサービスは社内ノウハウとして蓄積されています。豊富な導入事例によってコンサルタントは経験値を高め、培われた知識とメールマーケティング業界の最新事情を素早くキャッチアップすることで、即座に最適な運用方法をご提案いたします。トライコーンは、単なる配信システム提供事業者としてだけではなく、お客様のサービスを理解して最適なご提案を差し上げられる最良のパートナーとして、メールビジネスの立ち上げからお手伝いできる数少ない専門企業です。蓄積してきたノウハウをお客様と共有することによって、上手にご利用していただく。その結果として、メール配信サービスを含めた御社ビジネスを成功に導くこと、それが私達の最終目標です。

10-6. メール配信サービスを成功させるポイント

トライコーンでは、企業がメール配信サービスを成功させるためのポイントとして、以下の3点が重要であると考えています。

【1】信頼ある配信システム

トライコーンは、企業が会員に対してメール配信をするには、メール配信専用のシステムを利用することが望ましいと考えています。メールを配信すること自体は、個人でも日常的にメールを利用しているので、市販のメールソフトを使えばできないことはないと考えがちですが、企業がメールを配信する場合、様々なリスクを考慮しておく必要があります。

メール配信にともなうリスクの一例

エラーメールアドレスへの対策

メールを配信すると、たいていの場合、その内の数パーセントはエラーメールとして送信元アドレス(From アドレス)に戻されます。配信するメールの数が増えるほど、エラーメールの数も比例して多くなり、エラーメールが大量になればなるほど、自動的に処理できる仕組みが必要になってきます。エラーメールアドレスの多いリストやデータベースは、Eメールマーケティングの効率を下げるだけでなく、携帯電話向けのメール配信を行う場合は、配信の遅延を引き起こし、ひどい場合には配信自体を拒否されてしまうこともあります。エラーアドレスを自動的に処理する仕組みを搭載したシステムを利用することによって、それらのリスクを回避すると同時に、メール配信サービスの効果を大きく引き上げるようになることが考えられます。

配信リストのメンテナンス

メールマガジンの読者が増えれば増えるほど、配信申込、配信の停止、配信先メールアドレスの変更などの作業が発生します。配信リストへの追加、削除、修正が頻繁になっていくにつれて、担当者が手作業で行うことは難しくなっています。読者自身が好きな時に、登録、削除、情報更新を行えるようにすることで、煩雑性を伴った作業負担を減らし、自動的に処理できる仕組みを利用することで、配信リストを安全、確実に管理できるようになり、運用の効率は向上します。

配信負荷の回避

数万通のメールを同時に配信する場合は、相応しいハードウェア、ネットワーク回線、ソフトウェアが必要になってきます。

誤配信、ウィルスメール配信の回避

企業のメール配信においては、担当者のオペレーションミスで社内向けのテストメールを配信したり、配信する時間を間違えて夜間に携帯電話に配信してしまったりするなどの誤配信や、ウィルスメールを添付して配信してしまうことがあってはなりません。

メール配信システムのポイント

確実な配信ができること(その情報を必要としている会員に対して、最適な量の情報を、最適なタイミングでの配信)。システムのセキュリティが安全なレベルで確保されていること。安定して稼働しているシステムで、且つ、機能の向上が定期的に行われること。

【2】配信するメールコンテンツの充実

配信するコンテンツの作成はもっとも重要なポイントです。メールは一度送信したら、その送信を停止することはできません。送信する前に、コンテンツの内容を推敲することは非常に重要です。また、コンテンツを作成した担当者一人のみではなく、複数の人数によってチェック体制を確立することで、より洗練されたコンテンツを配信できるようになります。うっかり使ってしまうような表現や機種によって表示されない文字、レイアウトミスや間違った表現などを可能な限り排除することで、コンテンツを受信する会員は、安心して受信できるようになるでしょう。

コンテンツ作成のポイント

適切な内容のコンテンツ

情報の正確性、タイムリー性、配信対象の属性グループに合った情報を配信することが必要です。歳時記や年中行事などは事前のお知らせと期間中のメール配信を組み合わせたりすることで、メールの精読率向上につながるでしょう。

読みやすい文面

URLの前後に半角の空白スペースを配置して文中でもクリック可能なURLに設定して置く、機種依存文字や半角カナ文字は削除するなど、電子メール特有の事情を考慮した文面を作成しておくことで、メール受信ソフトに依存せずに読みやすいメールを配信できるようになります。文章も箇条書きにするのではなく、空白行や罫線、記号を適宜挿入したり、段落構成をはっきりさせたりすることで、読み易さは大幅に向上することでしょう。

最適なメール形式の選択

メールを受信する環境を想定しながら、テキストメール、HTMLメール、携帯電話向けメールなどを選択します。ブロードバンドによる常時接続環境が普及しつつあるとはいえ、電子メールの利用形態は様々です。HTMLメールの表示を禁止しているメール受信環境の場合や、文字数の制限がある携帯電話向けの配信など、メール配信サービスの運営、内容や会員の受信環境などのシチュエーションを考慮したメールの種類を選択する必要があります。

【3】的確なユーザサポート

意外に忘れがちなのが、メールマガジン会員へのサポート体制です。配信されたメールに対して返信する会員は必ず居ると考えてください。この返信されたメールに対して、正しく、迅速、丁寧に対応することが必要です。

ユーザサポートのポイント

読者からの問い合わせ専用の窓口(メールアドレス)を設置し、定期的にこの窓口宛てのメールを確認します。問い合わせのメールに対しては、素早く、丁寧な返信を心がけましょう。確認に時間がかかるような質問や、即答が難しいような問い合わせについても、メールを受信したという確認の返事を差し上げておき、後日できる限り早い期間で返答する必要があります。一方的な内容のメールを送ってくる会員もいらっしゃるかもしれませんが、あくまでも落ち着いた対応をしましょう。ここで企業の顧客対応の姿勢が問われます。メールによる問い合わせとはいえ、自社の会員(=見込み顧客)と直接的に接する最前線の窓口であるという自覚が必要です。

10-7. コンテンツ制作のポイント

メールマーケティングを成功に導く上でコンテンツ制作は非常に重要なファクターです。コンテンツ制作にあたっていくつかのチェックポイントをあげてみましたので、コンテンツ制作の際のご参考にしてください。

ポイント

適切な内容

コンテンツとして盛り込む内容は、正確で、かつタイムリーで、かつ受信者のニーズに合った情報でなければなりません。

読み易いレイアウト

適宜空白行を入れて読みやすいようにします。一般的にメールマガジン一行の長さは、35文字から38文字程度がもっとも読み易いようです。また、行の終わりには必ず改行を入れましょう。一定文字数で自動的に改行を挿入する機能の付いたテキストエディタやメールソフトがありますが、そのままメールを配信すると一行が長くなってしまいますので、適当な箇所改行を入れて、テスト配信を行うなどして、確認してから配信をするといったことを心がけてください。

等幅フォントの使用によるレイアウトの調整

表示されるフォントの種類、文字の大きさは、受信者の利用する端末（PC、携帯電話、PDAなど）のメールソフトに依存しますが、コンテンツの製作時は、等幅のフォントで製作するように心がけると良いでしょう。

機種依存文字、半角カナ文字の削除

受信端末（主にPCのOS）の種類によって正しく表示されない文字、インターネット上で利用すべきでない文字は使用しないようにします。

特徴のあるヘッダで表示された瞬間のインパクトを伝える

受信メールを開封した瞬間の最初に表示される部分に、インパクトの強いヘッダを準備しておくことで、メール配信サービスの特色を醸し出したコンテンツになります。罫線や記号を多用することで、受信者の目に留まり易くなります。（あまり多用しすぎるとコンテンツとのバランスが悪くなり、読みにくくなるのでご注意ください。）

タイトル、日付、トップニュース、目次などの掲載

近年、迷惑メールと言われる無差別、大量に配信されるメールが多いため、受信者によってはサブジェクトやFromアドレスの部分でメールの表示/非表示を判断するという傾向も強くなってきています。そのため、サブジェクトの部分でコンテンツの内容が把握できたり、Fromアドレスを見てどこから送られてきたメールであるのかを明確に伝えたりすることは、非常に重要なポイントになりつつあります。

また、表示された場合に目次が表示されるようにしておくことで、会員にメールの内容全体を効率的に伝えることができるようになります。分かり易い説明による箇条書きの目次を添えて置くだけでも、会員への伝わり方は随分と変わります。

フッタに記入すべき必須事項

発行者、編集者のURL、メールアドレスなどの問い合わせ先窓口、また転送の可否や著作権などを表示します。

削除方法、配信先アドレスの変更方法を明記

ヘッダ、フッタなど分かり易い部分にメール配信の停止方法を明記しておくことが必要です。

URLの前後に半角スペースの挿入することでメールソフトに依存しづらいクリックURL

多くのメールソフトでは、URLの前後に半角のスペースを挿入しておくことによって、URLがクリック可能になります。URLの始まりが行頭、終わりが改行の場合は半角スペースを挿入する必要はありません。

アスキーアート（絵文字）を使って楽しく

記号や罫線などを上手に利用しながら絵文字を作成してコンテンツに添えるのも、文章を引き立てる良い手法です。アスキーアートを利用した際には、等幅フォントでメールを読んでいただくように促すのが好ましいと考えています。

コンテンツのサイズにも注意

常時接続、高速な通信環境が普及しつつありますが、PHS回線やダイヤルアップによる接続の受信者も多く存在します。メール一通辺りのサイズに注意しながら配信する必要があります。企業によっては、一定サイズ以上のメール受信をサーバ側で排除するように設定されている場合もあります。

TPOにあった配信頻度と媒体

コンテンツの内容とターゲットに合った配信頻度（月次、週次、日次など）、媒体（PCメール、携帯メール、Lモードなど）を考えましょう。

WORDファイルを利用するときの注意

WORDファイルに記述された文章をブラウザでコピーするときには、WORDファイルのインデントやスペースが意図しない形でブラウザにコピーされることがあります。そのため、ブラウザでコピーした後に調整をして、その後のテストメールで表示内容の確認を忘れずに行ってください。尚、WORDファイルの文章をテキストファイルにコピーをして、テキストファイル上で調整をするのが更に好ましい方法と考えています。